أصـــول الاقتصـــاد

دكـــتورة

حـمديــة زهــران

أستاذ الاقتصاد

نائب رئيس جامعة حلوان «سابقاً»

دكـــتور

مـحـمـود سـمـير طـوبار

أستاذ الاقتصاد

نائب رئيس جامعة الزقازيق «سابقاً»

دكتـــور

مـحـمـد رضـا الـعـدل

أستاذ الاقتصاد

عميد كلية التجارة جامعة عين شمس «سابقاً»

١٩٩٩

مكتبة عين شمس

٤٤ شارع القصر العينى

بالقاهـــرة

بسم الله الرحمن الرحيم

مقدمة

يرتبط علم الاقتصاد بتصرفات الأفراد اليومية . . ولايحتاج الأمر أن يكون الفرد متخصص فى هذا المجال حتى يمارس فى حياته اليومية أنشطة اقتصادية ويتخذ من حياته اليومية عدة قرارات اقتصادية .

فربة البيت عندما تذهب إلى السوق لتشترى احتياجاتها إنما تتخذ قرارات إقتصادية وقد لاتدرك ذلك، ورب الأسرة عندما يتجه ليزاول نشاطه اليومى فى الانتاج : الفلاح فى مزرعته، والنجار فى ورشته والخباز فى مخبزه كل يتخذ عدة قرارات ذات طابع إقتصادى.

وقد يكون إتخاذ بعض القرارات وليد العادة والبعض الآخر بالغريزة أو الفطرة فعندما يقوم أحد الأفراد بشراء إحدى السلع قد يلجأ إلى اختيار العبوة ذات اللون الأزرق ويترك الأخرى ذات اللون الأحمر دون أن يبحث ما بداخلها، حتى يعود إلى منزله ليجد أن بداخل العلبة نوع ما وليس النوع الآخر . وهناك من القرارات الاقتصادية الهامة التى تتخذ دون تفكير أو تأنى مدروس . فعندما يشترى أحد الأفراد بوليصة تأمين على الحياة يرتبط بمقتضاها بدفع أقساط المبلغ المتفق عليه لمدة عشرون عاما دون أن يدقق فى تفاصيل العقد ويقرأ ما بين السطور . وقد يرجع السبب فى تصرفه هذا الى لباقة مندوب شركة التأمين والمعاملة الطيبة التى عامله بها . كذلك قد يلجأ زوجين حديثى العهد بالزواج إلى بناء منزل فى أحد الضواحى المنشأة حديثاً لمدينة ما، لالشئ إلا لأن الزوجة أعجبت بدفء الشمس عندما صاحبها صاحب العقار فى جولة حول المنطقة . . وقد يترتب على مثل هذه القرارات العشوائية نتائج سيئة وتؤكد بذلك أهمية . الاعتماد على المعلومات الاقتصادية فى بناء القرار بدلا من الاعتماد على الأحاسيس السريعة عند تحديد القرار .

والاقتصاد ليس بالموضوع الهين. إذ يحتاج إلى التحليل الرياضى الذى يعتمد على منطق التجريد فى التفكير، ويحتاج إلى حصيلة كبيرة من الحقائق والمعلومات التنظيمية التى تشكل المادة الخام لموضوع الاقتصاد. كذلك يعتمد إلى حد كبير على الخبرة بممارسة الحياة الاقتصادية وما يشاهد فيها من ظواهر وملاحظات مما يصعب على الطالب المبتدىء إستيعابها بوضوح من أول وهلة.

لذلك فإن تقديم مرجع للطالب عن مبادىء الاقتصاد لابد وأن يستوعب هذه الحقيقة ويأخذ فى إعتباره هذه الصعوبات. حيث يواجه الطالب المبتدىء مشاكل من نوع جديد لا يتسع أفقه لها ويعرض المعلومات الاقتصادية فى لغة فنية قد تبدو غريبة للمبتدىء على غير ماألفه فى خبرته بالحياة. . . لذلك يبدأ الطالب فى حفظ النظريات الاقتصادية عن ظهر قلب دون أن يشغل باله بفهمها حتى إذا حان الامتحان أعاد كتابتها فى ورقة الإجابة دون إدراك لحقيقة مضمونها.

وهذا المرجع نقدمه للطالب الذى لا يرغب فى إتخاذ الاقتصاد مجالا للتخصص. يعرض المبادىء الأساسية والموضوعات والمشاكل الاقتصادية دون التركيز على الأساليب الفنية وأدوات التحليل التى يصعب على المبتدىء إستيعابها. ولكنه حين يتعرض لها إنما يحاول تبسيطها على القارىء فى لغه سهلة تساعده على الفهم.

ويهدف هذا الكتاب تعريف طالب السنة الأولى بالمعاهد الفنية التجارية بجوانب الموضوع فى لغة سهلة آخذاً فى الاعتبار أن قاعدة عريضة من طلبة السنة الأولى ليس لها معرفة سابقة بالموضوع بل أن عدد منهم لا يود الاستمرار فى دراسة علم الاقتصاد أبعد من الأساسيات الضرورية لمواصلة دراسة التجارب الأخرى.

ونأمل أن يكون هذا المرجع بين يدى الطالب عونا له على تفهم الحقائق الإقتصادية التى تدور من حوله وردها إلى المبادىء العلمية التى تعرضها النظريات الإقتصادية وندعوه إلى التروى فى قراءة الموضوع بوعى وإدراك مبنى على الفهم أكثر من التركيز على الاستذكار . . . وأخيراً أدعو له بالتوفيق ساعداً قوياً لوطننا العزيز .

يناير ١٩٩٩

فصل تمهيدى

طبيعة علم الاقتصاد

فصل تمهيدى
طبيعة علم الاقتصاد

علم الاقتصاد من العلوم الاجتماعية التى تهتم بدراسة السلوك البشرى، ويركز علم الاقتصاد على ذلك الجزء من سلوك الإنسان الذى يرتبط بصراع الإنسان لتدبير معيشته ويتفرع نشاطه فى ذلك بين الإنتاج، والتوزيع، والاستهلاك. ويمكن وصف الاقتصاد على أنه العلم الذى يدرس طرق إستخدام الموارد المحدودة (النادرة) **Scarce** بقصد الوصول إلى أقصى إشباع للحاجات البشرية وتتكون هذه الموارد من كل الأشياء التى يحتاجها الإنسان لزيادة وتطوير الإنتاج من السلع والخدمات.

والإنسان مخلوق له عديد من المطالب. ويجانب المطالب الأخرى فهو يطلب الحب والشهرة والمواد الضرورية والراحة فى الحياة.

ويهتم علم الاقتصاد بما يبذله الإنسان من جهد لتحسين أحوال معيشته لذلك قد يطلق على الاقتصاد بأنه دراسة سلوك الانسان فى إنتاج وتوزيع وإستهلاك السلع والخدمات التى يحتاجها، وتميل الغالبية منا إلى التفكير فى الاقتصاد من زاوية ضيقة تركز على مشكلة معينة بذاتها مثل توازن ميزانية

الأسر ومساومات العمل والضرائب والدين العام والتضخم والبطالة إلخ .
ومثل هذه النظرية محدودة للغاية حيث أن هذه المشاكل تمثل جزءاً من ، أو إشارة إلى مشاكل أكبر تعترض الانسان وهو يسعى إلى إشباع رغباته المادية .
وترجمة كلمة إقتصاد بالانجليزية هى Economics وهى مشتقة من كلمتين يونانيتين : Oikou وتعنى الأسرة و nomos وتعنى القانون أو القاعدة وهى تعنى بالنسبة للإغريق ، دراسة قواعد الإدارة العملية الجيدة للأسرة . ويقترب هذا التعريف الذى نشأ منه تعبير كلمة الاقتصاد عن التعريف الدارج الآن .
حيث يعرف علم الاقتصاد على أنه دراسة الطرق التى تصل بها الأسرة إلى أفضل وأكفأ استخدام لدخلها ومواردها المحدودة . ومن السهل على الفرد أن يدرك السبب فى أن كلمة الاقتصاد أصبحت مرادفاً للتوفير فى النقود ، فالفرد الذى يتصرف تصرفاً إقتصادياً يحاول الحصول على أقصى إشباع فى شكل ما يحصل عليه من السلع والخدمات ، وفى صورة الاستمتاع الذى يحصل عليه من موارده النقدية المحدودة . . لذلك عليه أن يختار بين تناول ثلاث وجبات يومياً وإرتداء قميص غير مكوى أو تناول وجبة الافطار والغذاء بجانب إرسال قميصه إلى المكوجى ، وقد يكتشف أنه من الأفضل تناول وجبة غذاء أقل سعراً فى محل أبعد قليلا عن سكنه إذا كان على إستعداد للسير على قدميه إلى هذا المطعم ، المهم عليه أن يختار من بين الرغبات المتاحة له (ملأ معدته بالكامل أو الظهور بمظهر أنيق أو تناول وجبة سريعة ومناسبة) . مهما يكن من الاختيار الذى ينتهى إليه فإنه فى النهاية يحاول أن يحصل على أقصى أشباع من التصرف فى موارده المحدودة . وهذه هى الفكرة الأساسية للاقتصاد .

الاقتصاد علم ذا أهمية عظيمة وله قيمة عملية لادارة الأعمال . إذ أن فهم الصورة الإجمالية التى يعمل بها النظام الاقتصادى تساعد رجل الأعمال

فى وضع سياسته وتضعه فى مركز أفضل . ويتعرف رجل الأعمال على أسباب وآثار التضخم فإنه بلاشك سيكون فى وضع أفضل عند إتخاذ قرار يرتبط بمنشأته فى فترات التضخم .

وبالرغم من الأهمية العملية لعلم الاقتصاد إلا أنه موضوع أكاديمى وليس موضوع مهنى ، فهو يختلف عن المحاسبة والاعلان والتمويل وفن البيع إذ أنه لا يهدف إلى دراسة كيفية الحصول على الربح ، فقد تساعد المعلومات الاقتصادية فى إدارة المنشأة وتحقيق ربحية أعلى ، ولكن ليس بالهدف الأول لعلم الاقتصاد فالاقتصاد ينظر إلى الأموز من الوجهة القومية وليس من الوجهة الفردية فعندما ينظر الاقتصاد إلى الإنتاج أو التوزيع أو الاستهلاك أنما ينظر إلى هذه الأنشطة من وجهة نظر المجتمع ككل ، وليس من وجهة نظر صاحب المشروع .

منهاج دراسة الاقتصاد :

عند مناقشة أسلوب البحث الاقتصادى تجدر أهمية طرح ثلاثة أسئلة أساسية :

ما هو دور الاقتصاديين ؟
وما هى أهدافهم ؟
وما هى الاجراءات التى يستخدمونها ؟

ولعلنا نجد إشارة إلى الاجابة على السؤالين الأول والثانى فى عنوان هذا الكتاب 'الاقتصاد : مبادىء ومشاكل وسياسات' فالاقتصاديين يهتمون باستخراج المبادىء الاقتصادية التى تفيد فى صياغة السياسات التى توضع من أجل علاج المشاكل الاقتصادية . أما من ناحية الاجراءات أو الخطوات التى يستخدمها الاقتصاديين فأننا نورد موجزا لها فى الشكل رقم (١) . إذ يتعين على الاقتصادى أن يتأكد من وجود المعلومات والحقائق .

وتسمى هذه المرحلة منه منهاج البحث الاقتصادى 'الاقتصاد الوصفى' Discriptive Economics . ويقوم الاقتصادى بعد ذلك بترتيب وتبويب الحقائق التى قام بتجميعها ويلخصها ويستنبط منها مبدأ، أى تعميم الكيفية التى يتصرف بها الأفراد أو المنشآت. ومرحلة استخراج هذه المبادىء من الحقائق تعرف بمرحلة وضع 'النظرية الاقتصادية' أو 'التحليل الاقتصادى' وأخيراً تستخدم المعلومات التى يستدل عليها من المبادىء الاقتصادية، عن السلوك الاقتصادى، فى صياغة السياسات، أى العلاج والحلول المطلوبة لتصحيح أو تجنب المشكلة، وتسمى هذه المرحلة الأخيرة 'الاقتصاد التطبيقى' أو 'السياسة الاقتصادية'.

السياسات
وتهتم السياسات الاقتصادية
بالتأثير على السلوك الاقتصادى

↑

المبادئ والنظريات
تتضمن النظريات الاقتصادية
تعميم للسلوك الاقتصادى

↑

الحقائق
الاقتصاد الوصفى يهتم بتجميع
الحقائق والمعلومات الخاصة
بمشكلة معينة أو جانب معين
من الاقتصاد .

شكل (١) عند دراسة أية مشكلة إقتصادية أو جانب من جوانب الاقتصاد يجب على الاقتصادى أن يبدأ بجمع الحقائق التى تناسب موضوع بحثه - ثم يقوم بترتيب وتبويب هذه المعلومات وتفسيرها ثم تعميم العلاقات بينهما . هذا التعميم لا يفيد فى شرح السلوك الاقتصادى فقط وإنما يعين على التنبؤ بالأحداث المستقبلة . ومن ثم يساعد على السيطرة عليها .

الاقتصاد الوصفى Descriptive Economics

تتفق كل العلوم Sciences فى طابعها العملى أى أنها تعتمد على التجربة ومشاهدات الحياة العملية. ولذلك يعتمد أى علم من العلوم (إجتماعية كانت أو غير إجتماعية) على الحقائق، أى على مايشاهد أو يلاحظ على سلوك بعض البيانات أو يثبت من إتجاه لموضوع ما، وتختلف العلوم الطبيعية عن العلوم الاجتماعية فى تركيزها على الجماد بينما تهتم الدراسات الاجتماعية بالسلوك البشرى. وعلم الاقتصاد، شأنه شأن العلوم الاجتماعية الاخرى، يهتم بدراسة سلوك الافراد والمنشآت فى نشاطهم لانتاج وتوزيع واستهلاك السلع والخدمات.

لذلك فإن الخطوة الرئيسية الاولى فى بحث أية مشكلة أو دراسة جانب من جوانب الاقتصاد القومى هى جمع الحقائق. وقد تكون هذه المهمه شاقة للغاية. ذلك فإن الحياة الواقعية مليئة بالحقائق العديدة المتشابكة 'الأمر الذى يفرض على الاقتصادى إستخدام تقديره الشخصى فى جمع هذه الحقائق. وعليه عندئذ أن يميز بين ما هو اقتصادى وغير إقتصادى منها، وبالتمييز بين الحقائق الاقتصادية التى تتعلق بالمشكلة قيد البحث والحقائق التى ليس لها صلة بتلك المشكلة. بل قد يجد الاقتصادى بعد إتمام عملية تبويب هذه المعلومات أن الحقائق الاقتصادية التى ترتبط بالمشكلة القائمة متباينة وغير مترابطة.

النظرية الاقتصادية Economic Theory

إن مجرد تجميع الحقائق عملية غير مجدية نسبياً، ووصف هذه الحقائق ليس كاف فى حد ذاته. ولكى تحقق هذه المعلومات فائدة ما، وتعطى مدلولاً له معنى لابد من ترتيبها وتبويبها وتفسيرها ثم تعميمها. وهذا الدور الأخير هو دور النظرية الاقتصادية أو التحليل الاقتصادى. والمبادىء والنظريات

(خلاصة التحليل الاقتصادى) تضفى على مجموعة من الحقائق معنى ومغزى وذلك بربط هذه الحقائق مع بعضها البعض ووضعها فى صياغة سليمة تحدد العلاقة بينهم فى شكل معمم . . . لذلك فإن النظريات بدون حقائق تدعمها تبدو عقيمة ، ولكن الحقائق بدون نظريات تفسرها عديمة الفائدة .

والرابطة بين مرحلة جمع الحقائق ومرحلة النظريات أعقد بكثير مما يشير اليه الشكل رقم (١) . فالمبادىء والنظريات إن هى إلا تقرير للواقع صيغت فى عبارات ذات معنى مستنبطه من الحقائق ذاتها . ولكن الحقائق بدورها تخدم فى الحكم مدى صلاحية المبادىء التى وضعت .

والحقائق (عن الكيفية التى يتصرف بها الأفراد والمؤسسات فى إنتاجهم وتبادلهم وإستهلاكهم للسلع والخدمات) تتغير مع مرور الزمن . لذلك يصبح من الضرورى أن يتابع الاقتصادى مايجرى من تغيرات فى المناخ الاقتصادى ويعيد النظر فى مدى تطابق النظريات والمبادىء الاقتصادية التى وضعها مع طبيعة التغيرات فى البيئه الاقتصادية . وتطور الفكر الاقتصادى ملىء بالاسئلة عن كثير من التعميمات حول السلوك الاقتصادى والتى كانت سارية فى زمن من الأزمنة ، وأصبحت مع مرور الزمن غير ملائمة للتطبيق .

الاصطلاح:

تجدر الاشارة عند هذه النقطة الى بعض الاصطلاحات الاقتصادية المستخدمة فى هذا الجزء من التحليل الاقتصادى . فعندما يتحدث الاقتصادى عن القوانين Laws أو المبادىء Principles أو النظريات Theories أو النماذج Models فإنه يعنى نفس الشىء إذا أن هذه الاصطلاحات تعطى نفس المعنى وهو التعميم أو الصياغة لما يتكرر فى الحياة العملية من سلوك اقتصادى للأفراد أو المؤسسات ، وعبارة "القانون الاقتصادى، قد تكون مضللة بعض

الشىء. ذلك لأنها تشير الى درجة عالية من التحديد وشمولية التطبيق بل الى الحقوق المعنوية.

وتشير عبارة 'المبدأ' الى نفس الشىء ولكن بدرجة أقل. بينما يربط بعض الناس بين اصطلاح 'النظرية' وبين شريط الأحلام وهلوسة البرج العاجى التى تنفصل عن حقائق الحياة الواقعية. بينما يعنى اصطلاح 'نموذج' صورة مبسطه للحياة الواقعية، وتعميم مجرد حول كيفية السلوك الحقيقى للبيانات المناسبة لهذا النموذج. غير أننا سوف نستخدم فى هذا الكتاب أى من الاصطلاحات الأربعة فنعنى نفس الشىء.

ولكن الحديث عن هذه الاصطلاحات يجرنا الى نقطتين يجدر إيضاحهما :

الاولى : هى أن المبادىء الاقتصادية (القوانين أو النظريات أو النماذج) إن هى إلا تصميمات Ceneralization .

والثانية : هى أنها تجريدات Abstractions .

التعميم:

المبادىء الاقتصادية هى تعميمات وهى عرضة للإستثناءات وللصياغة فى قالب دقيق، والحقائق الاقتصادية تظهر عادة متشعبة... إذ أن تصرفات الأفراد أو المؤسسات تختلف من فرد إلى آخر أو من مؤسسة إلى مؤسسة أخرى. ولذلك فإن المبادىء الاقتصادية عادة ما تصاغ فى شكل متوسطات أو احتمالات احصائية.

بل أن الاقتصاديين أو الأفراد عند تفسيرهم للظواهر الاقتصادية قد يختلفون فى التعبير عنها... فإذا ارتفعت الأسعار فى السوق قد يفسر ذلك

بأن السلع أصبحت باهظة التكاليف وفى تفسير آخر قد يقال أن القوة الشرائية للنقود قد انخفضت . . . وكلا التعبيرين سليمين ولكن الأمر يحتاج الى تعميم .

والسبب الرئيسى فى الطبيعة الغير محددة للمبادىء الاقتصادية يكمن وراء الحقيقة فى أن الاقتصادى لا يستطيع إجراء تجربة عملية محكمة . إذ أنه لا يقيم تحليله داخل معمل يتحكم فى كل الظروف المحيطة به . . . فمعمله هو الحياة الواقعية حيث يستحيل فصل للسلوك البشرى عن الواقع الاجتماعى والثقافى .

وعلم الاقتصاد فى ذلك علم غير محدد يختلف عن علم الكيمياء والطبيعة وغيرها من العلوم المحددة التى تتعامل مع تجارب معملية يمكن التحكم فيها والسيطرة على مايحيط بها من مؤثرات .

ولما كان الاقتصادى عاجزا عن التحكم فى بقاء الأشياء الأخرى على حالها فإنه يفترض أن الأشياء الأخرى باقية على ماهى عليه بعزل بعض البيانات التى يقوم بتحليلها . . ولنعطى مثالا لذلك بالآتى :

فعند تحليل العلاقة بين سعر سلعة س والكميات المشتراه منها يفترض الاقتصادى أن جميع العوامل التى تؤثر فى الكميات المشتراه من س باستثناء السعر ثابتة على ماهى عليه لاتتغير . بينما السعر هو المتغير الوحيد الذى يتغير ويؤثر فى الكمية المطلوبة . . وفى ذلك يعزل الاقتصادى علاقة الطلب (بين السعر والكمية المطلوبة) عن جميع التعقيدات فى الحياة الواقعية . ولتعميم هذه العلاقة فإن المستهلك يشترى كمية أكبر من السلعة س عند السعر المنخفض عن مايشتريه عند السعر الأعلى .

ولكن الحياة الواقعية استثناء من هذه القاعدة ذلك لأن هناك أشياء أخرى لا يمكن أن تبقى على ماهى عليه فى الواقع . . مثل الزيادة فى الدخول والتى تزيد من الكمية المشتراه من السلعة س . . ولكن أخذ مثل هذه العوامل فى الاعتبار يعقد الصورة . .

ذلك أن الاقتصادى قد يجد أنه فى الوقت الذى ترتفع فيه الأسعار تزيد الكمية المطلوبة من السلعة س خلافا للقاعدة التى عممت حول العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة . وهذا لا يعنى أن هذا التعميم غير صالح للتطبيق ولكنه يشير إلى وجود بعض الظروف (تغير الدخل) التى اعترضت تطبيق المبدأ وأخلت بدقته . وهذا استثناء من القاعدة . ومثل هذه الاستثناءات تتكرر فى الاقتصاد ولذلك فإن الاقتصاد بذلك يعتبر علم غير محدد Tnexact Science

التجريـــــد :

المبادىء أو النظريات الاقتصادية هى بالضرورة تجريد . . . إذ أنها لا تعبر تعبيرا كاملا عما يجرى فى واقع الحياة . فعملية عزل الحقائق التى لا تلائم النظرية عن الحقائق المطلوب تجميعها هو نوع من التجريد . على أن هذا التجريد لا يسلب النظرية الاقتصادية واقعيتها . لأن النظرية الاقتصادية على العكس من ذلك عملية ، لا لسبب الا لأنها تجريد فمستوى الحقيقة غاية التعقيد بحيث لا يمكن الاستفاده منه . لذلك فإن النظرية الاقتصادية وهى تحاول أن تضفى معنى لمجموعة من الحقائق تبدو فى غيابها بدون فائدة ومبهمة بأن تضع هذه الحقائق فى صورة عملية صالحة للاستخدام . لذلك فإنه للتعميم لابد من التجريد . والتعميم بذلك عملى وكذلك للتجريد . . . والنظرية الاقتصادية هى نموذج (صورة مبسطه أو خريطة) لجزء من الاقتصاد القومى وهذا يعيننا على تفهم أكثر للحقيقة وذلك بتجنب الدخول فى تفصيلات حقيقة الواقع . . .

وأخيرا فإن النظريات (النظريات الجيدة) تبنى على الحقائق وهى بذلك واقعية والنظريات التى تجافى الحقائق نظريات غير سليمة.

التعبير البيانى:

يمكن التعبير عن النظريات أو النماذج بعده طرق. فقد تأخذ النماذج صورة التعبير اللفظى أو يعبر عنها فى جداول أو معادلات رياضية أو بالرسومات البيانية.

والتعبير عن النظرية أو النماذج فى شكل بيانى يعطى صورة مبسطة للعلاقة بين متغيرين أو مجموعتين من الحقائق الاقتصادية مثل العلاقة بين سعر سلعة ما والكمية التى يشتريها المستهلك منها. ويستعان فى ذلك بشكل مبسط مكون من إحداثيين يلخص هذه العلاقة.

وكما يتضح من الشكل (٢) يرسم الشكل على ورقة مربعة تنقسم إلى أربعة أقسام أو أرباع بالإحداثى الأفقى والإحداثى الرأسى حيث يتقاطعا بزاوية قائمة. وتسمى نقطة التقاطع نقطة الأصل. ويمثل كل إحداثى من الاحداثيات مقياس لقيم عددية. وتمثل القيم المقاسة على الاحداثى الأفقى على يمين نقطة الأصل سالبة. وتمثل القيمة عند نقطة الأصل صفر. ولا يحتاج الأمر بالضرورة أن تمثل المقاييس عل الاحداثين الأفقى والرأسى نفس القيم العددية. فقد يمثل كل وحدة على الاحداثى الرأسى جنيه واحد بينما تقاس نفس المسافة على الاحداثى الأفقى ١٠٠٠ أردب من القمح مثلا.

٤٠
٣٠
٢٠
١٠
-٦٠ -٥٠ -٤٠ -٣٠ -٢٠ -١٠ ١٠ ٢٠ ٣٠ ٤٠ ٥٠ ٦٠
-١٠
-٢٠
-٣٠
-٤٠
-٥٠

شكل رقم « ٢ »

شكل ذو احداثيين يمثل طريقة سهلة للتعبير عن العلاقة بين البيانات ، العلاقة بين مجموعتين للبيانات الاقتصادية حيث يعرض الربع الأعلى من الجانب الأيمن القيم الموجبة للبيانات .

ويركز عادة فى مبادىء الاقتصاد على العلاقة بين مجموعتين من الحقائق الاقتصادية ذات القيمة الموجبة . . لذلك فإننا نعنى بالربع الأعلى على اليمين من الشكل البيانى حيث يقيس كلا الاحداثيين قيم موجبة .

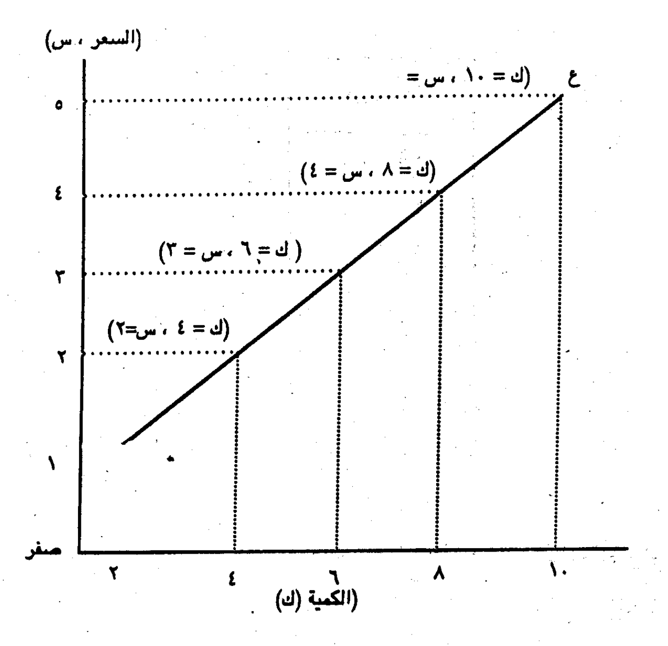
ولنأخذ مثال أو أثنين لنبين كيفية تصوير وتفسير هذه الأشكال البيانية . ولنفرض أن البيانات الحقيقية أظهرت العلاقة بين سعر أردب القمح والكمية التى يرعب الفلاح فى إنتاجها وعرضها للبيع فى السنة وكانت على النحو المبين بالجدول رقم (١) .

سعر الأردب	الكمية المعروضة في السنة
٥ ج	١٢٠٠٠
٤	١٠٠٠٠
٣	٧٠٠٠
٢	٤٠٠٠
١	١٠٠٠

جدول رقم (١)

فكيف يمكن عرض هذه العلاقة بيانيا؟ وببساطة تضمن المجموعتين من الحقائق (أسعار القمح والكمية المعروضة) على إحداثي الشكل. وإيصال النقط التى تجمع الخمس مجموعات من العلاقات بين السعر والكمية المعروضة والمبينة بالجدول رقم (١).

وقد جرى العرف الاقتصادى على قياس السعر على الاحداثي الرأسي والكميات على الأحداثي الأفقي على النحو المبين بالشكل رقم (٣) :



الشكل رقم (٣)

يمثل العلاقة بين مجموعتين من البيانات الاقتصادية لهم علاقة مباشرة العلاقة بين السعر والكمية المعروضة ويمثلها منحنى مائل إلى أعلى (ع ع).

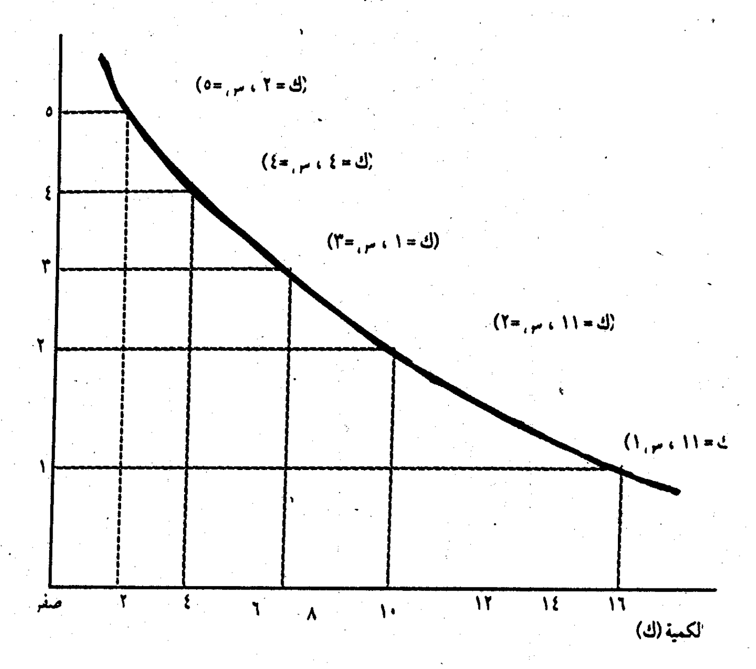
ويمثل المنحنى الذى يوصل بين المجموعات المختلفة من السلع والكميات المعروضة علاقة مباشرة أى أن السعر والكمية المعروضة يتحركان فى نفس الاتجاه. فكلما زاد السعر زادت الكمية المعروضة هذه العلاقة المباشرة يمثلها منحنى أو خط مائل إلى أعلى 'ميل موجب' مثل الخط ع ع فى الشكل (٣).

والآن لنفرض أن الحقائق المجمعة تعكس العلاقة بين السعر والكمية التى يقبل المستهلكين على شرائها فى السنة كما تظهر فى الجدول (٢) :

سعر الأردب	الكمية المطلوبة خلال السنة
٥ج	٢٠٠٠
٤	٤٠٠٠
٣	٧٠٠٠
٢	١١٠٠٠
١	١٦٠٠٠

جدول رقم (٢)

وتشير هذه البيانات إلى زيادة الكمية التى يطلبها المستهلك من القمح كلما إنخفض سعر الأردب وتنخفض الكمية المطلوبة كلما إرتفع السعر أى أن العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة علاقة عكسية . . ويصور هذه العلاقة العكسية بيانياً خط أو منحنى مائل إلى أسفل مثل المنحنى (ط ط) فى الشكل(٤) :



شكل رقم (٤)

يمثل الشكل مجموعتين من البيانات الاقتصادية ذات علاقة عكسية مثل العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة وتمثلها منحني مائل أسفل (ط ط)

محاذير استخدام النموذج الاقتصادية :

النماذج الاقتصادية تعتبر من الأدوات الهامة إذا أحسن بناءها وتفسيرها ولكن ينبغي أن نكون على بينه من المحاذير التالية عند استخدام هذه النماذج .

١- الخطورة الأساسية فى بناء نموذج رياضى، تكمن وراء الإخفاق فى التميز بين الحقائق التي تلائم موضوع البحث والحقائق الغير ملائمه. فإذا تجاهل المحلل الاقتصادى بعض الحقائق الهامة لموضوع بحثه فإن النظرية

أو المبدأ الذى يصل إليه سيكون ناقصا وأداة تحليل مضللة . وقد يتمادى الاقتصادى فى الافراط فى التجريد بحيث يبعد نموذجه عن الحقيقة الواقعة فى الحياة .

٢- ينبغى النظر إلى النموذج كتقريب أولى . . ولا ينبغى الاعتماد عليه كلية مبهرين بالمنطق الواضح له وننسى أن هذه النماذج أن هى إلا صورة مبسطه تقريبية لما يجرى فى الواقع . لذلك قد يكون هناك كثير من الأشياء التى تسقط بين النموذج الاقتصادى المبسط وبين الواقع الفعلى .

٣- ينبغى التحوط عند تطبيق النماذج الاقتصادية فى إرجاع أى معايير أخلاقية أو أدبية لهم . فالنموذج الاقتصادى هو أداة التحليل للاقتصادى ولكنها أداة محايدة بالنسبة للنواحى الأدبية . . . وبما أنها بنيت على الحقائق فإنها تعطى صيغة عامة حول ماذا يكون وليس ماذا ينبغى أن يكون .

فالشكل (٣) يبين بأنه ينبغى على الفلاح أن يعرض كميات أكبر من القمح عند السعر المرتفع عنه السعر المنخفض . ولكنه لا يعطى مايحدث فعلا . لذا ينبغى النظر إلى النموذج كوسيلة للوصول إلى غاية . . ولا ينبغى النظر إلى هذه النماذج كغاية فى حد ذاتها .

السياسة الاقتصادية :

والآن وقد انتهينا من استعراض مرحلة صياغة النظرية أو المبادىء الاقتصادية لنا أن نتسائل عن القيمة التى نحصل عليها من هذه المبادىء ؟ لذلك سنوالى الاجابة على هذا التساؤل من زاويتين : أولا . . فى شرح مغزى بناء المبدأ الاقتصادى ذاته ، فالمبادىء الاقتصادية تشرح لنا السبب وراء تغير الأحداث بالطريقة التى تمت بها فعلاً . فعن طريق المبادىء الاقتصادية نستطيع إدراك السبب وراء التغيرات فى الاسعار ، والسبب فى وجود فائض أو نقص

فى منتج ما فى السوق . . وأسباب الكساد والبطالة . . إلخ . ولذلك فإن حب الاستطلاع الاقتصادى حول مايدور حولنا من أحداث وظواهر يمكن إشباعة عن طريق تطوير المبادىء الاقتصادية كأداة تساعد على تفهم الحقيقة الواقعة .

وبجانب دور المبادىء الاقتصادية فى تفسير هذه الأحداث فإنها وسيلة هامة للتنبؤ ضرورة لضبط الامور وأحكامها ، ذلك أن التنبؤ بوقوع تقلبات أو عوارض فى المستقبل يساعد على وضع السياسات المطلوبة للسيطرة عليها وإحتواء آثارها . ومهما يكن من أمر فإن مجرد التنبؤ بهذه الاحداث يعطينا فرصة من الوقت للتحوط لها وملائمة الأوضاع لما يترتب عليها من نتائج وآثار . فإذا استطعنا مثلا ، التنبؤ بحدوث إعصار وأمطار غزيرة فإننا لن نستطيع السيطرة على العوامل الجوية وتلافي حدوث هذه الامطار . ولكننا دون شك بهذه المعلومة سنتحوط ونرتب أنفسنا لمعايشة هذه الظروف المناخية بحمل معطف يقينا من البرد ومظلة تحمينا من الأمطار .

وتجدر الإشارة هنا إلى أن طبيعة الدراسة الاقتصادية تعتمد على التقدير الشخصى وآراء متخذ القرار الاقتصادى حول ما هو مرغوب وما هو غير مرغوب من أحداث ومتغيرات تدور حوله .

ولعلنا نلاحظ أن مرحلتى الاقتصاد الوصفى والنظرية الاقتصادية يختصان بتوضيح الحقائق والمعلومات .

ولكن إعداد السياسة الاقتصادية يتطلب بالضرورة الرأى الشخصى حول طبيعة الأحداث من حيث درجة قبولها أو عدم ملائمتها للحياة الاقتصادية التى نعايشها . وعند هذا الحد ينتهى الدور العلمى للاقتصادى ويظهر دور الاقتصادى كصانع للسياسة . وهو فى ذلك لا يتعامل مع الحقائق فقط ولكنه ينظر إلى القيم **Values** كذلك .

ولتوضيح هذه النقطة دعنا نسوق مثال أو مثالين مما عرضناه سابقا حول سلوك المستهلك. فالقاعدة أن المستهلك يشترى كميات أكبر عند الأسعار المنخفضة من الكميات التى يشتريها عند الاسعار المرتفعة.

ولكن لو فرضنا أن أحد تجار الملابس وجد أن لديه مخزون كبير من الملابس الصيفية فى الوقت الذى يستعد فيه لاستقبال شحنات ملابس الخريف والشتاء، فإن هذا التاجر يواجه مشكلة القضاء على المخزون من الملابس الصيفية، ويساعده فى ذلك المبدأ الاقتصادى حول سلوك المستهلك ذلك أن التنبؤ بمدى استجابة المستهلك للتغيرات فى السعر سوف يعطى لهذا التاجر صورة تقريبية للنتائج التى تترتب على أى قرار سعرى يتخذه. لذلك فإن قانون الطلب سيمكنه من التنبؤ بزيادة حجم مبيعاته والقضاء على المخزون المتراكم لديه بخفض أسعاره. ويضع تبعا لذلك سياسته السعرية بطرحه بضاعة فى أوكازيون والقضاء على الفائض المجمع لديه.

كذلك فإن المبدأ الذى يقرر وجود علاقة مباشرة بين حجم الانفاق الكلى ومستوى التوظف فى الاقتصاد القومى يساعد الدولة على تحديد سياستها الاقتصادية.. فعندما يلاحظ المسئول الاقتصادى فى الدولة وجود إنخفاض فى إجمالى الانفاق فإن القاعدة الاقتصادية ستعينه على التنبؤ بما يترتب على ذلك من نتائج سيئه على حجم التوظف وظهور البطالة. وعلى ضوء هذه المعلومات يستطيع هذا المسئول إتباع السياسات التى ترفع من حجم الإنفاق الإجمالى وتقضى على البطالة المحتملة. وباختصار، فإن التنبؤ ضرورة للسيطرة وأحكام إدارة الاقتصاد القومى، وتساعد المبادىء الاقتصادية على تسهيل عملية التنبؤ :

أهداف السياسة الاقتصادية :

من الأهداف العامة للسياسة الاقتصادية والتى تلاقى قبولا وإنتشار فى العديد من المجتمعات الأهداف التالية :

١- النمو الاقتصادى Ecenomic growth

أى الإسراع بمعدلات النمو للوصول إلى مستويات أعلى للمعيشة بإنتاج المزيد من السلع والخدمات وتحسين جودة المنتج منها .

٢- التوظف الكامل Full employment :

بمعنى توفير فرص العمل المناسبة لكل من يرغب ويقدر على أداء العمل .

٣- الاستقرار السعرى Price stability :

تجنب التقلبات الكبيرة فى المستوى العام للأسعار أى حماية الاقتصاد القومى من التضخم أو الانكماش .

٤- الحرية الاقتصادية Economic Freedom :

توفير درجة من الحرية للمؤسسات والعمال والمستهلكين كى تعينهم على حسن الأداء وزيادة أنشطتهم الاقتصادية وتحسين الجودة وتطوير الحياة كماً وكيفاً .

٥- الحد من التفاوت فى توزيع الدخل القومى :

ضمان قدر من الغدالة فى توزيع الدخل لتحقيق الكفاية فى الإنتاج عن طريق حسن إستغلال الموارد الاقتصادية والعدالة فى التوزيع بالقضاء على الفوارق الكبيرة بين الطبقات .

٦- الأمن الاقتصادى Economic security :

ضمان حد أدنى من المعيشة للعجزة والأرامل والأيتام والمسنين، وكل فرد من المواطنين لا يستطيع أن يعول نفسة لسبب خارج عن إرادته.

وتلاقى هذه المجموعة من الأهداف قبولاً عاماً، ولكنها تشكل قاعدة إنطلاق لعدة نقاط هامة يجب مناقشتها . .

أولاً : يلاحظ أن صياغة هذه الاهداف أو غيرها من الصيغ الأخرى للأهداف الاقتصادية الأساسية تحتاج الى تفسير، إذ يتعين التصرف على الاجابة على التساؤلات الآتية :

- ماهى التغيرات الكبيرة فى مستوى الأسعار ؟
- ماهى الدرجة المطلوب توفيرها من الحرية الاقتصادية ؟
- ماهو التوزيع العادل للدخل ؟

فبالرغم من أن الغالبية العظمى منا توافق على الأهداف المذكورة سابقه فى شكلها العام إلا أننا قد نختلف إختلافا جوهريا حول المعنى المقصود منها بالتحديد ومن ثم نختلف حول أنواع السياسات المطلوب وضعها لتحقيق هذه الأهداف . وتجب الإشارة هنا أنه بالرغم من إمكانية قياس الهدفين الأول والثانى بدقة فإن الأهداف الرابع والخامس والسادس يصعب قياسها كمياولذلك تثير التساؤل حول المعنى المقصود من كل منها .

ثانياً : وبعض هذه الأهداف متكاملة مع بعضه البعض لدرجة أن تحقيق إحداها أو بعض منها يحقق بعض الأهداف الأخرى . فتحقيق التوظف الكامل (الهدف ٢) مثلا، يشير صراحة الى القضاء على البطالة، وهى السبب الرئيسى لانخفاض الدخول (هدف ٥) والأمن الاقتصادى (هدف ٦)

كذلك فإنه بالنظر إلى (الاهداف ١ ، ٥) نجد أن هناك بعض الحساسيات السياسية الاجتماعية التى تصحب التفاوت الكبير فى توزيع الدخول وقد ينشأ ذلك نتيجة للارتفاع فى معدلات النمو الاقتصادى :

ثالثا : وقد تتعارض الأهداف . فهناك من الاقتصاديين من يرى أن تحقيق النمو الاقتصادى والتوظف الكامل هو بعينه القوى التى تؤدى إلى وجود التضخم أى أن (الأهداف ١ , ٢) قد تتعارض مع (الهدف ٣) ويرى بعض الاقتصاديين أن النمو الاقتصادى والتوظف الكامل (أهداف ١ , ٢) قد تتعارض إلى حد ما مع الحرية الاقتصادية (هدف ٤) وينتهوا من ذلك أن تحقيق نمو سريع وتوظف كامل مستمر قد يتطلب زيادة دور الدولة فى النشاط الاقتصادى وقد يفرض ذلك قيودا على حرية اتخاذ القرار من جانب رجال الأعمال والعمال والمستهلكين . .

ويجرنا هذا إلى نقطة رابعة . . وهى أنه فى حالة وجود تعارض بين الأهداف الأساسية ، فإن المجتمع يلجأ إلى وضع أولويات للأهداف المطلوب تحقيقها فمثلا ، إذا كان التوظف الكامل والاستقرار السعرى من الأهداف المتعارضة أ ى أن تحقيق التوظف الكامل يؤدى إلى التضخم وأن تحقيق الاستقرار السعرى يؤدي إلى وجود قدر من البطالة ، فإنه يتعين على المجتمع أن يقرر الأهمية النسبية لهذين الهدفين . ولنفرض أن القرار المطلوب اتخاذه هو اختيار بين ارتفاع فى مستوى الأسعار بمعدل ٣ ٪ سنويا مصاحبا بتوظف كامل أو اختيار ثبات كامل فى مستو ى الأسعار مع وجود بطالة بنسبة ٥٪ من القوى العاملة ، فأى من هذين الاختيارين أفضل ؟ وهل يكون من الأفضل الوصول إلى حل وسط بقبول زيادة قدرها ١٪ فى مستوى الأسعار مع ٤٪ لحجم البطالة؟ والحقيقة أن مثل هذا الاختيار يواجه تباين كبير فى الآراء .

إذ أن الأولوية التى يضعها مجتمع رأسمالى تختلف عن الأولويات التى يضعها المجتمع الاشتراكى بل أن نظرة كل من هذه المجتمعات إلى الأهداف الستة المذكورة سابقة جد مختلفة تماما. ولهذا فإن تحديد قرار بشأن الاختيار الأفضل يتوقف على مايعطيه كل مجتمع لهذه الأهداف من أهمية وما يضعه منها فى اعتباره الأول.

وضع السياسة الاقتصادية:

أن عملية وضع سياسات معينة تهدف إلي تحقيق الأهداف الاقتصادية الرئيسية ليست بالعملية الهينة. غير أننا سوف نقوم هنا بعرض موجز للخطوات الأساسية التى تتبع فى أى سياسة اقتصادية :

١- وتبدأ الخطوة الأولى بتوضيح الأهداف المطلوب تحقيقها. فإذا كان الغرض هو تحقيق 'التوظف الكامل' فهل نعنى بذلك توفير فرصة عمل لكل فرد بين سن ١٨ و ٦٠ سنة من العمر ؟ أم أننا نعنى توفير فرصة عمل لكل من يرغب فى العمل ؟ وهل يجب السماح بوجود قدر من البطالة العادية نتيجة لانتقال الأفراد من عمل إلى آخر ؟ كل هذه أمور يجب إيضاحها صراحة قبل البدء فى وضع سياسة ما.

٢- بعد إيضاح الغرض الأساسى وحدود الأهداف المقترحة لابد من تدارك وتحديد الآثار التى تترتب على اتخاذ مجموعة من بدائل السياسة الرامية لتحقيق الهدف المطلوب. ويتطلب ذلك تفهم عميق واضح للأثر الاقتصادى ومثال ذلك نرى أن الاقتصاديين يتدارسون مميزات وعيوب السياسة المالية (تغيير الإنفاق الحكومى والضرائب) والسياسة النقدية (تغيير المعروض النقدى) أو الرقابة المباشرة (رقابة الدولة على الأجور والأسعار) كبدائل متاحة أمام الاقتصادى كوسيلة لتحقيق التوظف الكامل والمحافظة عليه.

٣- الاستفادة من التجارب الماضية فى تطبيق السياسات التى يقع الإختيار عليها وذلك لتقييم فعاليتها حتى يمكن تطويرها وتحسين وسائل تطبيقها . . فقد نتسائل مثلا هل غير أسلوب تغير الضرائب أو المعروض النقدى من مستوى العمالة بالقدر الذى كان منتظرا منها؟ وإذا لم يكن كذلك فما هو السبب ؟

وأخيرا يجب الإشارة إلى أن عملية وضع السياسة الاقتصادية يزيد من تعقيدها طبيعة المجتمعات الاقتصادية . إذ أنها مجتمعات ديناميكية متحركة ولذلك لايمكن أن نتوقع الوصول إلى إجابة واحدة وقاطعة للمشاكل الاقتصادية ولكن لابد من إدخال التعديلات من آن إلى آخر على هذه السياسات لتوائم الأوضاع الجديدة . التى تترتب على التغيير في المجتمعات المختلفة .

فمايصلح من سياسة اقتصادية اليوم قد لايناسب الأوضاع الاقتصادية للمجتمع فى المستقبل وخاصة فى تلك المجتمعات السريعة الحركة وذات معدلات النمو المرتفعة .

خرافة التجميع : الاقتصاد الجزئى والاقتصاد الكلى : Fallacy of composition

يرجع معظم الخلط فى التحليل الاقتصاد إلى خرافة التجميع حيث أن القاعدة التى تقرر بأنه 'مايصح بالنسبة للفرد يصح للمجتمع كذلك' عبارة خاطئة تعوزها الدقة إذ لا يعقل أن تعمم النتائج التى تستخرج من التحليل الفردى على المجتمع ككل والحقيقة أن مايصح بالنسبة للفرد ليس بالضرورة صحيح بالنسبة للمجتمع .

ولنضرب مثالا خارج علم الاقتصاد نوضح به هذه الحقيقة فإذا علمنا أنه فى أحد أيام الخريف المشمسة بينما كنت تشاهد أخد مباريات كرة القدم . وكان

اللعب على أشده لدرجة أنك أخذت بالمباراة وهممت لتقف على قدميك حتى تحصل على وضع أفضل يمكنك من مشاهدة المنظر. فإن التعميم فى هذه الحالة أنك إذا وقفت، كفرد، على قدميك فإنك بلا شك ستتمكن من مشاهدة المباراة أكثر. ولكن هذا التعميم لا ينطبق على بقية أفراد المجموعة التى لم تفعل نفس الشىء. . فربما إذا وقف كل المشاهدين سيحصلون على وضع أفضل أو أسوء مما كان يمكن مشاهدته أثناء الجلوس.

وفى مجال علم الاقتصاد يمكن التدليل على ذلك بإعطاء مثال حول أحد الفلاحين الذين أسعدهم الحظ فى أحد السنوات لجنى محصول وفير مما زرعه فى أرضه لذلك كان دخله من هذا المحصول أكبر من دخله العادى فى السنوات الأخرى. مثل هذه العبارة الأخيرة هى تعميم سليم. . ولكن هل ينطبق هذا التعميم على بقية الفلاحين فى المجتمع؟ ربما لايكون ذلك صحيحا. ذلك لأن سعر المحصول بالنسبة للمنتج الفرد قد لا يتأثر نتيجة لضآلة مايطرحه فى السوق من كميات بالنسبة للمعروض الكلى من نفس المحصول. . ولكن الأمر يختلف بالنسبة لمجموع الفلاحين. . حيث أن زيادة المعروض نتيجة لتحسن المحصول سوف يؤثر بلاشك على سعر المنتج. أى أن زيادة المعروض الكلى سوف يؤدى إلى إنخفاض الأسعار. . وانخفاض الأسعار قد يحجب معدل زيادة المحصول مما يؤدى إلى إنخفاض الدخل الزراعى خلال هذه السنة.

وبناءا على ذلك فإن وجود خرافة التجميع يحتم التفرقة بين مستويين للتحليل الاقتصادى. أحدهما يعالج الإجماليات ويسمى بالاقتصاد الكلىMacroeconomics ويهتم بالاقتصاد القومى أو قطاعات عريضة منه. مثل القطاع الحكومى أو العائلى أو قطاع الأعمال. والإجماليات هى مجموعة الوحدات الاقتصادية والتي تعالج كوحدة واحدة ولما كان الاقتصاد الكلى يعالج الإجماليات فإنه ينظر إلى الأمور نظرة عامة ليحلل هيكل الاقتصاد

القومى والعلاقات بين المتغيرات الأساسية التى تكون الاقتصاد القومي وهذا النوع من التحليل لايهتم بمعالجة الوحدات التى تكون الإجماليات موضوع التحليل الكلى للاقتصاد القومى . لذلك فإن التحليل الكلى يوجه الاهتمام إلى معالجة الموضوعات العريضة مثل إجمالى الناتج أو مستوى التوظف الإجمالى أو الدخل القومى والأنفاق القومى والمستوى العام للأسعار مشكلة البطالة أو غيره من المشاكل الاقتصادية على المستوى القومى . لذلك فإن معالجة التضخم تعتبر من الموضوعات الأساسية فى الاقتصاد الكلى . وباختصار فإن الاقتصاد الكلى يعالج الغابة ولا يهتم باختبار الإشجار بها . وهى فى ذلك تصور نظرة الطائر للاقتصاد القومى .

ومن الناحية الأخرى نجد أن الاقتصاد الجزئى Microoconomics يهتم بتحليل الوحدات الاقتصادية ويتدرج فى التفصيل ليهتم بسلوك هذه الوحدات . لذلك فإن مثل هذه المعالجة تضع الوحدة الاقتصادية أو جزء صغير من الاقتصاد القومى تحت الميكروسكوب حتى يمكن اختبار وتحليل أدق تفاصيل عملياتها وفى هذا يركز التحليل على صناعة معينه أو منشأة من المنشآت أو أسرة واحدة . ويهتم إهتماما كبيرا بمتغير معين مثل إنتاج سلعة معينة ، أو عدد العاملين بمؤسسة من المؤسسات ودخل أو إيراد منشأة معينة أو أسرة من الأسر وانفاق منشأة أو أسرة وسعر منتج ما . . . الخ .

أى أننا نهتم فى التحليل الجزئى بمعالجة الشجرة ولانهتم بالغابة . وهو فى ذلك ينظر إلى الأمور نظرة الدودة حين تتعمق داخل جزئيات الشىء .

وبناءا على ذلك فإن النقطة الأساسية هنا تنحصر فى أن خرافة التجميع تذكرنا بأن التعميم الذى ينطبق على أحد هذه المستويات من التحليل قد ينطبق وقد لا ينطبق على المستوى الآخر .

الجزء الأول

مبادئ في الاقتصاد الجزئي

الفصل الأوّل

المشكلة الإقتصادية

الفصل الأول
المشكلة الإقتصادية

الأساس الذى يبنى عليه علم الاقتصاد :

يبنى أساس علم الاقتصاد على حقيقتين أساسيتين . ولذا يجب الإهتمام بتفهم هاتين الحقيقتين لما لهما من آثار على جوانب علم الاقتصاد المختلفة . وأولى هذه الحقائق هى : أن حاجات المجتمع المادية غير محدودة . وثانيهما أن الموارد الاقتصادية محدودة أو نادرة .

الحاجات اللامحدودة :

يقصد بالحاجات المادية ، الرغبات التى يود جمهور المستهلكين الحصول عليها ويستخدم مختلف السلع والخدمات لإشباع رغباته هذه[1] . ويوجد العديد من المنتجات التى تدخل فى هذا المجال مثل : المنازل والسيارات والأقلام والبرتقال ومعجون الأسنان والبلوفرات والخضروات . . وغيرها . وبعض من هذه السلع يعرف بالضروريات (الغذاء والكساء والمسكن) والبعض

---

(١) يترك علم الاقتصاد العديد من الرغبات مثل الشهرة والحسب والمعرفة..الخ إلى بقية العلوم الإجتماعية الأخرى.

الآخر بالكماليات (العطور، الفراء، التحف) والتفرقة بين ما هو ضرورى وما هو كمالى ليست قاطعة . . فقد تعتبر سلعة ما ضرورية لأحد الأفراد بينما تعتبر كمالية للفرد الآخر . والسلعة الكمالية اليوم قد تصبح ضرورية فى المستقبل . . بل أن السلعة الضرورية اليوم ربما كانت كمالية فى الماضى .

والخدمات شأنها شأن السلع تشبع رغبات المستهلك فخدمة إصلاح السيارة وإجراء عملية جراحية وقص الشعر والخدمات القانونية كلها تشبع الحاجات البشرية .

والحقيقة أننا نشترى العديد من السلع للحصول على الخدمة التى تؤديها فعندما نشترى سيارة أو غسالة فإن الغرض من هذا الشراء هو الحصول على خدمة الانتقال من السيارة وخدمة غسل الملابس من الغسالة . ولذلك فإن الفرق بين السلع والخدمات هو فى الحقيقة أقل مما يبدو لأول وهلة .

وتشمل الحاجات المادية كذلك الرغبات التى يتطلع رجال الأعمال ووحدات الحكومة إلى إشباعها . فقطاع الأعمال يحتاج إلى مبانى لوحدات إنتاجية ومصانع وآلات وجرارات ومخازن . . . الخ بينما تشمل رغبات وحدات الحكومة الحاجات الجماعية للمواطنين مثل الطرق العامة والمدارس والمستشفيات والتسليح .

والحاجات المادية للإنسان لا يمكن إشباعها بالكامل فهى غير محدودة . وإذا أردنا أن نعدد قائمة السلع والخدمات التى يحتاجها الإنسان فإن إعداد مثل هذه القائمة سوف يستغرق وقتاً طويلاً حتى يمكن حصر مطالب الإنسان التى لم يستطيع إشباعها حتى ساعة إعداد القائمة . ومع مرور الزمن تضطرد حاجات الإنسان حتى إذا فرغ من إشباع بعض الحاجات التى إحتوتها القائمة جدت حاجات أخرى . لتضيف المزيد إلى القائمة فالحاجة تولد حاجة أخرى .

ويضيف إلى ذلك ما يبتكر من سلع حديثة تظهر فى الأسواق كل يوم وتغرى المستهلك لطلبها. بل أن الحملات الإعلانية تحاول أن تشعر المستهلك بالحاجة إلى بعض السلع التى ما كان يدخلها فى إعتباره من قبل. فلو نظرنا إلى سنوات ماضية ليست ببعيدة لوجدنا أنه لم تكن هناك رغبة ملحة للاحتياج إلى التليفزيون أو أجهزة تكييف الهواء أو أجهزة التسجيل وغيرها مما كان يعد فى حكم الكماليات.

الخلاصة أن حاجات الأفراد ومؤسسات المجتمع متعددة ومتشعبة. بعضها له أساس بيلوجى مثل الطعام والملبس والمسكن. وبعضها يتأثر بالعرف والتقاليد السائدة فى المجتمع. وتحدد الظروف العامة للمجتمع والبيئة الثقافية والاجتماعية أنواع الطعام والملابس والمساكن التى يطلبها أفراد المجتمع.. وتتغير حاجات الانسان مع مرور الزمن وتتعدد مع ما يطرأ من تطور لسلع جديدة ونتيجة للحملات الإعلانية ووسائل ترويج المبيعات.

ومهما يكن من أمر فإن الهدف النهائى لكل الأنشطة الاقتصادية هو محاولة إشباع هذه الحاجات المادية المتنوعة.

الموارد المحدودة (النادرة):

ولننتقل الآن إلى الحقيقة الأساسية الثانية: وهى أن الموارد الاقتصادية محدودة أو نادرة Secarce .. ولكن ماذا يقصد «بالموارد الاقتصادية»؟ أن ما نقصده بالموارد الاقتصادية يشير بصفة عامة إلى المواد الطبيعية والبشرية مما صنعته يد الانسان ليدخل فى إنتاج السلع والخدمات. ويغطى ذلك أشياء كثيرة منها مبانى المصانع والمزارع والأنواع المختلفة من الآلات والمعدات والأدوات المستخدمة فى إنتاج السلع الصناعية والمنتجات الزراعية ووسائل المواصلات والنقل، ومختلف درجات العمل والأرض والمواد المعدنية وغيرها ويمكن تقسيم هذه الموارد إلى قسمين:

١- موارد مملوكة Property resources مثل الأرض والمواد الخام ورأس المال.

٢- موارد بشرية Human resources مثل العمل والتنظيم.

والمقصود بالأرض هنا أكثر من مجرد قطعة الأرض... إذا تشير إلى كل الموارد الطبيعية - كل ما هو هبة مجانية من الطبيعة يستخدم فى العملية الإنتاجية وبدخل ضمن هذه الموارد الأرض الزراعية والغابات وإحتياطات البترول والموارد المعدنية الأخرى وموارد المياه.

أما رأس المال أو السلع الاستثمارية فلها عدة معانى. والمعنى الصحيح الذى يخدم غرضنا فى هذا العرض يشير إلى كل ما صنعته يد الإنسان من آلات ومعدات تستخدم فى العملية الإنتاجية وكذلك تتضمن الوحدات الإنتاجية كالمصنع والمخزن ووسائل النقل والتوزيع المستخدمة فى إنتاج السلع والخدمات وتوصيلها إلى المستهلك النهائى.

وتختلف السلع الرأسمالية (الأدوات) عن السلع الاستهلاكية فالسلع الاستهلاكية تشبع الحاجات مباشرة أما السلع الرأسمالية فتشبع الحاجات بطريق عير مباشر بتسهيل إنتاج السلع الاستهلاكية. ولاتعنى كلمة رأسمال هنا النقود.. فكثير من رجال الأعمال والاقتصاديون يتحدثون عن رأس المال النقدى ليعنوا النقود المتاحة لشراء الآلات والمعدات والأدوات وغيرها من وسائل الانتاج. ولكن النقود فى حد ذاتها لاتنتج شيئاً ولذلك لاينبغى إعتبارها مورداً إقتصادياً.

والعمل بمعناه الاقتصادى العريض يشير إلى القدرات الإنسانية وهى قدرة التنظيم Enterpreneurial Abiliry - لما لها من مغزى خاص فى العملية الإنتاجية. لذلك فإن خدمات عامل البناء والحداد وخدمات المهندس الكيمائى وعالم الذرة كلها تندرج تحت مورد العمل.

وأخيراً ينبغى إيضاح المقصود بذلك النوع الخاص من المقدرة الإنسانية والذى يعرف بقدرة التنظيم . . ويمكن تسهيل التعريف بهذا المورد بعرض المعنى الخاص بكل وظيفة من أربعة وظائف رئيسية لدور المنظم فى العملية الإنتاجية .

١- إن المنظم هو الذى يأخذ على عاتقة تجميع موارد الأرض ورأس المال والعمل بالمزيج المطلوب لإنتاج السلع والخدمات، وهو القوة الدافعة وراء العملية الإنتاجية والوكيل الذى يقوم بتجميع الموارد الأخرى فى المجال الذى يراه مربحاً .

٢- وهو الذى بيده صنع القرارات الحيوية وإتخاذ السياسات الغير روتينية فى المنشأة الإنتاجية .

٣- والمنظم مجدد بطبعة يحاول أن يقدم الجديد من المنتجات على أسس تجارية ويدخل الأساليب الحديثة فى الإنتاج بل ويطور أساليب الإدارة والتنظيم .

٤- والمنظم يتحمل المخاطر . . فربحه غير مضمون . فجزاء الوقت الذى ينفقه فى العملية الإنتاجية وما يقدمه من مجهود وطاقة قد يكون ربحاً مجزياً أو خسارة وإفلاس . أى أن المنظم لا يخاطر بوقته ومجهوده وشهرته فقط ولكنه يخاطر كذلك بأمواله المستثمره وأموال شركائه والمساهمين معه فى المشروع .

وخدمات هذه الموارد الاقتصادية تقدم المنشأة الأعمال لقاء دخل نقدى . ويسمى دخل موارد الملكية (المواد الخام والمعدات الرأسمالية) بالايجار والفائدة . أما العمل فيحصل على أجور ومهايا يدخل ضمنها كل ملحقات الأجر والمهايا فى شكل علاوات ومكافآت وعمولات وأتاوات . . الخ ويحصل المنظم على ربح وقد يكون هذا الربح سالبا أى خسارة .

هذه التقسيمات الأربعة للموارد الاقتصادية أو عوامل الانتاج تثير فى تفصيلها بعض الجدل . فعائد أسهم أحد الشركات المساهمة الكبرى مثلا ، . . هل يعبر عن فائدة على المعدات الرأسمالية التى إشترتها الشركة بأموال المساهمين ؟ أو أنه يمثل ربح نظير المخاطر التى تحيط بعملية شراء هذه الأسهم ؟ وما هو الحال بالنسبة للعائد الذى يحصل عليه صاحب متجر عام هو - صاحب - المحل والمنظم والقوه العاملة بالمتجر ؟ هل يمثل هذا العائد أجور أو أرباح ؟ والاجابه على كلا التساؤلين أن هذا العائد يمثل بعض من كل من هذه الدخول .

ولكن النقطة الهامة أنه وإن كنا نحاول وضع تيار دخل نقدى إلى أحد البنوك مثل الأجور أو الايجارات أو الفوائد أو الأرباح فإن كل هذه الدخول يمكن وضعها ضمن أحد هذه التقسيمات بدون حرية فى الاختيار .

وتشترك كل الموارد الاقتصادية أو عوامل الانتاج فى خاصية أساسية وهى :

- أن الموارد الاقتصادية نادرة أو محدودة العرض . فالأرض رغم إتساعها ولكنها محدودة فى عرضها والعمل محدودة بحجم القوة العاملة . وكل من هذه العوامل له درجات مختلفة من الجودة والمهارة . ولذا فإنه بجانب توافر مساحة كبيرة من الأرض إلا أن نوع معين من الأرض الذى يحمل درجة ما من الخصوبة أشد ندرة . . كذلك فإن المتوفر من العمال المهرة محدود للغاية وينطبق نفس الشىء بالنسبة لبقية عوامل الانتاج .

كذلك فإن الموارد الاقتصادية (الأرض والعمل ورأس المال والتنظيم) هى الوسائل التى تستخدم لانتاج السلع والخدمات لاشباع الحاجات المادية . والاستهلاك (بمعنى إشباع حاجات الأفراد والمؤسسات فى المجتمع) هو

الغرض من النشاط الاقتصادى . ولذلك تجدر الاشارة بأن وسائل تحقيق هدف الاستهلاك يكمن وراء توافر الموارد الاقتصادية . وهذه الموارد الاقتصادية رغم وفرتها بالمعنى المطلق إلا أنها نادرة بالنسبة للطلب عليها لانتاج السلع والخدمات .

تعريف علم الاقتصاد :

والآن وقد علمنا أن الحاجات غير محدودة والموارد نادرة يمكن تعريف علم الاقتصاد على أنه : **العلم الاجتماعى الذى ينظر فى إستخدام وإدارة الموارد المحدودة (وسائل الانتاج) بقصد تحقيق أقصى إشباع لحاجات المجتمع اللامحدودة (الهدف من الانتاج)** أى أن الاقتصاد يهتم بالاستخدام الأفضل لما عندنا من أشياء . ولما كانت الحاجات غير محدودة والموارد نادية . . فأننا لن نستطيع إشباع كل الحاجات المادية للمجتمع . ولذا فإن أفضل ما يلى ذلك هو تحقيق أقصى إشباع ممكن للحاجات . ولذلك فإن الاقتصاد يعتبر بحق علم الكفاية Efficiency أى الكفاية فى إستخدام الموارد النادرة .

والكفاية فى التعبير الاقتصادى لا تختلف عن المعنى المقصود فى التعبير الهندسى . فالمهندس قد يقرر أن كفاءة أحدى الآلات تساوى ٦٠٪ لأن الوقود المحرك يضيع منه جزء كبير ٤٠٪ دون أن يولد طاقة ولذلك فإن ما يدخل من وقود لايعطى الطاقة الكاملة للإنتاج .

وتهتم الكفاية الاقتصادية بالمدخلات Inputs والمخرجات Outputs وبصفة خاصة فإنها تهتم بالعلاقة بين ما يدخل من وحدات من الموارد النادرة فى العملية الانتاجية وما يخرج من إنتاج لسلعة مطلوبة . ولذلك فإن الكفاية الاقتصادية تربط بين المدخلات من الموارد النادرة والمخرجات من المنتج من السلع .

ويجب الإشـارة هنا إلى أن الأولويات التى توضع للحـاجـات المادية تختلف فى المجتمعات المختلفة ، فالمجتمعات الرأسمالية مثل الولايات المتحدة تولى إهتماماً شديداً بإشباع حاجات الأسر . لذلك فإن الهدف النهائى للإنتاج إهتماماً ينصب عادة على إستهلاك الأفراد . أما المجتمعات الاشتراكية فتهتم اهتماماً شديداً بإنتاج السلع الرأسمالية والحربية التى تعطى دفعاً لقوة وهيبة الدولة .

التوظف الكامل والطاقة الكاملة: Full employment and Froll produetion

تتحقق الكفاية الإقتصادية عندما تصل إلى مستوى التوظف الكامل والطاقة الكاملة بمعنى عندما يتيسر القضاء على البطالة الظاهرة والبطالة المقنعة . ويعتبر العامل عاطلاً عندما يكون خارج العمل رغم أنفه . وتسمى هذه الحالة بالبطالة الظاهرة Unemployment .

وقد يكون للعامل وظيفة ولكنه يعتبر عاطلا . فالعامل الذي يعمل يدويا لايعطى ماينتظر من إنتاج يكون عاطلا جزئيا . وفى هذه الحالة تكون البطالة مقنعة أو غير ظاهرة .

والاختلاف بين العامل العاطل بدون وظيفة والعامل الذى يعمل ولكنه لايعمل بكامل طاقته وبكفاءة محدودة إختلاف فى الدرجة وليس إختلافا فى النوع . فكلاهما يتضمن سوء استخدام فى الموارد الاقتصادية . والحقيقة أن هناك جانبين للكفاية الاقتصادية . . فمن ناحية توجد مسألة التوظف الكامل أى تدبير فرص عمل لكل من يقدر ويرغب فى العمل . ومن الناحية الأخرى توجد مسألة الطاقة الكاملة أو تخصيص الموارد . أى موضوع استخدام الموارد الاقتصادية بأكفأ مايمكن . هذين الجانبين للكفاية الاقتصادية لها أهمية كبيرة ولذلك يحتاجا إلى مزيد من الإيضاح والمناقشة .

القضاء على البطالة:

يتطلب تحقيق الكفاية الاقتصادية أولا : استخدام الموارد المتاحة في إنتاج السلع والخدمات بدلا من تركها عاطلة. فالموارد الغير مستغلة سواء كانت موارد بشرية أو موارد ملكية تعنى إسراف وعدم كفاية. والبطالة هى عمود اللاكفاية الاقتصادية. . فعندما يعجز المجتمع عن تشغيل موارده فى العملية الإنتاجية فإنه لايحقق إنتاجا من هذه الموارد على الإطلاق.

ويلاحظ أننا تحدثنا عن ضرورة تشغيل كل الموارد المتاحة والحقيقة أن كل مجتمع من المجتمعات له من التقاليد والعرف السائد مايحدد الموارد المتاحة للاستخدام. فهناك بعض التشريعات والعادات التى تحرم تشغيل الأطفال والمسنين. كذلك فإنه فى دولة مثل الولايات المتحدة، وهى تتمتع بوجود وفرة من الأراضى القابلة للاستزراع، يفضل ترك بعض الأراضى دون زراعة من هذه الأراضى. وعموما فإن المجتمع يرغب فى توظيف تلك الموارد المتاحة فقط للتشغيل والتى يفضل تشغيلها فى الوقت الجارى.

القضاء على البطالة المقنعة:

غير أن التوظف الكامل للموارد المتاحة ليس كافيا لتحقيق الكفاية الاقتصادية. . . إذ يهدف المجتمع إلى تحقيق الإنتاج الكامل كذلك، أى استخدام أفضل السبل فى إنتاج السلع والخدمات وتوجيه الموارد الاقتصادية التوجيه السليم. بعبارة أخرى فإن المجتمع يرغب فى الحصول على أقصى مايمكن الحصول عليه من سلع وخدمات باستخدام المدخلات المحدودة من الموارد الموظفة. فتشغيل الموارد المتاحة لا يعنى تحقيق أعلى قدر من الكفاية والحصول على أقصى حجم من إنتاج السلع والخدمات إذ أن توفير فرص عمل للمورد الاقتصادى لا يعنى أن هذا المورد قد استخدم بأقصى طاقته. . ففى

أحد المكاتب قد يعمل فى الحقيقة خمسة موظفين بينما العمل فى هذا المكتب يحتاج إلى عمل ثلاثة منهم فقط ويعنى ذلك إسراف فى الموارد ووجود بطالة مقنعة . . فالكل يعمل فى الظاهر ولكنهم فى الحقيقة لا يعملون بكامل طاقتهم الإنتاجية . . لذا فإن تحقيق الكفاية الإنتاجية يتطلب بجانب توظيف الموارد المتاحة استخدام هذه الموارد بكامل طاقتها .

جدول امكانيات الانتاج Production possbilities Table :

يمكن إلقاء مزيد من الضوء على طبيعة المشكلة الاقتصادية باستخدام جدول إمكانيات الانتاج . حيث تظهر هذه الوسيلة لب المشكلة الاقتصادية : فالاقتصاد الذى يصل إلى مستوى التوظف الكامل والإنتاج الكامل لايستطيع إنتاج السلع والخدمات دون حدود .

ولنضع الآن بعض الفروض الخاصة بتوضيح الفكرة :

١- لنفرض أن الاقتصاد يعمل عند مستوى التوظف الكامل ويحقق إنتاجية كاملة لموارده بمعنى أنه لا توجد بطالة ظاهرة أو مقنعة .

٢- كذلك نفرض أن المعروض من عوامل الإنتاج ثابت ولكن يمكن نقل الموارد من نشاط إلى آخر أو إعادة تخصيصها فى حدود معينة . فمثلاً يمكن تشغيل العمال الغير مهرة فى حقل من الحقول أو فى خط من خطوط إنتاج السيارات أو فى مصنع لإنتاج الذخيرة .

٣- ولنفرض ثبات أسلوب الإنتاج . بمعنى عدم تغير الأسلوب أثناء فترة التحليل .

ويشير الفرضين الثانى والثالث إلى أننا ننظر إلى الاقتصاد عند لحظة

معينة من الزمن. أو خلال فترة قصيرة. ففى فترة أطول نسبياً لا يمكن الاستمرار فى فرض ثبات أسلوب الإنتاج أو ثبات عرض الموارد الاقتصادية. ولكن هذه الفروض قد وضعت لتبسيط التحليل. لذلك سوف نركز هنا على فرض تحقيق التوظف الكامل والإنتاج الكامل وثبات الموارد وأسلوب الإنتاج.

وكمزيد من التبسيط سوف نفترض أن الاقتصاد ينتج سلعتين فقط، آلات وخبز، ويرمز الخبز هنا إلى السلع الاستهلاكية Cousumer goods أى تلك السلع والخدمات التى تشبع الحاجات مباشرة، وتمثل الآلات مجموعة السلع الرأسمالية Capital goods، تلك السلع التى تشبع الحاجات بطريقة غير مباشرة وذلك بالمساهمة فى رفع الإنتاجية ومن ثم زيادة إنتاج السلع الاستهلاكية.

ولعل هذه الفروض التى وضعناها تشير إلى أن الاقتصاد القومى موضوع التحليل يواجه إختيار أساسى. ذلك أن فرض ثبات عرض الموارد يبين أن إجمالى كميات الآلات والخبز التى يمكن إنتاجها محدودة - فثبات عرض الموارد يعنى محدودية الإنتاج. لذلك يجب إختيار الكميات التى يجب إنتاجها من كل من السلعتين، وطالما أن عرض الموارد ثابت وكلها موظفة فى العملية الإنتاجية فإن إنتاج المزيد من الآلات سوف يؤدى بالضرورة إلى إنتقال الموارد من إنتاج الخبز إلى إنتاج الآلات والعكس صحيح. إذ أردنا زيادة المنتج من الخبز فإن الموارد التى نحتاجها لإنتاج هذه الزيادة لابد وأن تأتى على حساب إنتاج الآلات. لذلك فإن إنتاج المزيد من سلعة إستهلاكية سوف يترتب عليه نقص فى إنتاج سلعة رأسمالية. . وهذه هى فحوى المشكلة الاقتصادية. فإن محدودية وندرة الموارد تحتم الاختيار بين البدائل المختلفة لاشباع الحاجات طبقاً للأولويات التى يفضلها المجتمع.

ويصور الجدول ٢-١ بعض البدائل لإنتاج مزيج من الآلات والخبز والتى يختار من بينها الاقتصاد القومى البديل المفضل . . ورغم أن البيانات الواردة بهذه الجداول إفتراضية إلا أنها توضح الفكرة الأساسية ولذا فإن لها أهمية عملية فى عرض المشكلة الاقتصادية .

جدول رقم (٢ - ١)

جدول إمكانيات إنتاج الآلات والخبز عند مستوى التوظف الكامل (١٩٧٠)

السلعة	بدائل الإنتاج				
	أ	ب	جـ	د	هـ
الخبز (بمئات الآلاف	صفر	١	٢	٣	٤
الآلات (بالألف)	١٠	٩	٧	٤	صفر

فعند البديل أ يكرس المجتمع كل موارده لإنتاج الآلات فقط أى لإنتاج السلع الرأسمالية - بينما يشير البديله إلى توجيه كل الموارد لانتاج الخبز فقط أى السلع الاستهلاكية وكلا البديلين يمثلان نهايات غير واقعية . إذ أن أى إقتصاد من الاقتصاديات يسعى إلى موازنة توزيع الموارد بين إنتاج السلع الاستهلاكية والسلع الرأسمالية . وكلما إنتقلنا من البديل أ فى إتجاه البديله كلما زاد إنتاج السلع الاستهلاكية (الخبز) . وذلك بتحويل بعض الموارد من إنتاج السلع الرأسمالية إلى السلع الاستهلاكية . ولما كانت السلع الاستهلاكية تشبع الحاجات مباشرة فإن الانتقال تجاه البديله يبدو أكثر إغراءاً . فمثل هذا

الانتقال يزيد إشباع الحاجات الحاضرة للمجتمع. ولكن هناك تكلفة يتحملها المجتمع نتيجة هذا التحول. فإنتقال الموارد من إنتاج السلع الرأسمالية إلى إنتاج السلع الاستهلاكية يضعف المخزون من السلع الرأسمالية على مدار الزمن (أو يحد من التوسع فيها على الأقل) ومن ثم يضعف من الطاقة الإنتاجية للمجتمع ويحد من الكفاية الإنتاجية فى المستقبل وباختصار فإن الانتقال من البديل أ إلى البديله يعنى أن المجتمع يختار المزيد من السلع فى الوقت الحاضر على حساب المزيد فى المستقبل أما الانتقال من البديله إلى البديل أ فإنما يعنى التضحية بالاستهلاك الحالى. مثل هذه التضحية تحرر بعض الموارد من إنتاج السلع الاستهلاكية لتوفرها لانتاج المزيد من السلع الرأسمالية.. ومن ثم يبنى مثل هذا المجتمع مخزون رأسمالى يساعده على زيادة الكفاية الإنتاجية وبالتالى زيادة الاستهلاك فى المستقبل.

والخلاصة:

أنه عند لحظة معينة من الزمن فإن الاقتصاد الذى يعمل فى ظل التوظف الكامل والانتاج الكامل لابد وأن يضحى ببعض إنتاج السلعة س فى سبيل الحصول على مزيد من السلعة ص. فالحقيقة أن ندرة الموارد الاقتصادية يمنع الاقتصاد من إنتاج المزيد من كلا السلعتين س، ص فى وقت واحد.

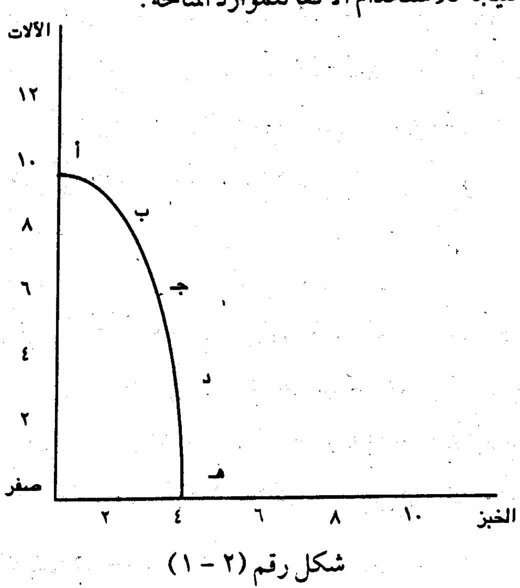
منحنى إمكانيات الانتاج:

وحتى يمكن إيضاح الفكرة بشكل أيسر.. دعنا نصور جدول إمكانيات الانتاج بيانياً فى شكل منحنى لإمكانيات الانتاج. وفى هذا نستخدم شكل مكون من إحداثيين أحدهما يقيس وحدات المنتج من الآلات والآخر المنتج من

الخبز . ،تظهر البدائل المبينة بالجدول ٢-١ على المنحنى بالشكل ٢-١ ويسمى منحنى إمكانيات الانتاج أو منحنى التحويل[١]

الخليط الأمثل للإنتاج:

من المعروف أن أى نقطة على منحنى إمكانيات الانتاج تمثل إنتاج أمثل من كلا السلعتين. وحتى يمكن تحقيق أى مزيج من الخبز والآلات والذى يقع على منحنى إمكانيات يتعين على المجتمع تحقيق التوظف الكامل والانتاج الكامل وكل نقطة على المنحنى تجمع بين كمية من المنتج من الآلات والخبز إنما تمثل إنتاج أمثل نتيجة للاستخدام الأكفأ للموارد المتاحة.



شكل رقم (٢ - ١)

(١) يطلق أسم منحنى التحويل على منحنيات إمكانيات الانتاج لأن الانتقال من بديل إلى آخر وليكن من ب إلى ج يعنى تحويل الآلات إلى خبز بنقل الموارد من إنتاج الآلات إلى إنتاج الخبز.

منحنى إمكانيات الانتاج تمثل كل نقطة على المنحنى إنتاج أمثل من كلا السلعتين. وعلى المجتمع أن يختار أي من هذه البدائل يفضل. . فالمزيد من الآلات يعنى خبز أقل. . والعكس صحيح.

والسؤال المطروح للإجابة الآن هو : إذا كانت كل مجموعات الانتاج على المنحنى تمثل إنتاج عند التوظف الكامل فأى منهما يفضل المجتمع ؟

وهذا سؤال ذاتى (موضوع أخلاقى) يعتمد على سلوكيات المجتمع ولا يملك الاقتصادى أو الاجتماعى القرار فى الحكم على ذلك. فالاتحاد السوفيتى يركز على الاسراع بالتصنيع. . بينما تولى الولايات المتحدة أهمية لزيادة إشباع حاجات المستهلكين. أى أنه بالتعبير عن ذلك بمنتجات إمكانيات الانتاج يمكن القول أن الاتحاد السوفيتى يختار الكثير من الآلات مع قليل من أرغفة العيش ويضع من ذلك هدفا يسعى إلى تحقيقه عن طريق التخطيط المركزى وتهدف الولايات المتحدة على العكس من ذلك الى المزيد من أرغفة العيش والقليل من الآلات وتحقق ذلك باتباع نظام السوق والأسعار.

ولكن أي من هذين الهدفين أفضل ؟. هل تفضل النقطة ب على النقطة د فى الشكل ٢-١ ؟ ولنؤكد ثانية أن الإجابة على هذا السؤال ليست بالموضوع العلمى الاقتصادى. ولكنها تعكس قيم المجتمع كما تعلنها السلطات الحاكمة والأجهزة المختلفة فى الدولة وعلى الاقتصادى أن يضع البدائل التى تمثل نقط إنتاج مثلى ولكن إتخاذ القرار فى أى من هذه البدائل أفضل للمجتمع يعتمد على القرار السياسى والنظم الحاكمة فى المجتمع.

قانون تزايد التكاليف Law of increasing Costs:

لقد سبق أن ذكرنا أن الموارد الاقتصادية نادرة بالنسبة للحاجات اللامحدودة التى تستخدم فى إشباعها. لذلك ينبغى الاختيار من بين البدائل

المتاحة. وخاصة وأن المزيد من السلعة س (الآلات) يعنى القليل من ص (الخبز). وتمثل كميات السلعة ص المضحى بها للحصول على واحدة واحدة من س بتكلفة س.

وفى الاصطلاح الفني الاقتصادى تعرف نفقة الفرصة البديلة Opportunitycost بكمية المنتج المطلوب التضحية به. لذلك فإن الانتقال من الامكانية أ إلى ب فى الجدول ٢-١ تتضمن تكلفة فرصة بديلة لوحدة من الخبز مقدارها وحدة من الآلات. ولكن بالانتقال من ب إلى ح ومن ح إلى د وهكذا يظهر لنا مبدأ هام من المبادىء الاقتصادية. فعند الانتقال من البديل أ إلى البديله تتزايد التضحية أو تكلفة الآلات المضحى بها للحصول على إضافة ١٠٠ر٠٠٠ وحدة من الخبز. لذلك فإن التحرك من أ إلى ب تتضمن من الآلات مقابل وحدة من الخبز ثم تكلفنا وحدة إضافية آخرى من الخبز ٣ وحدات من الآلات ثم ٤ وحدات.. وهكذا.

ولكن لماذا تتزايد التضحية من الآلات للحصول على وحدة إضافية من الخبز والإجابة على هذا السؤال قد تكون معقدة بعض الشىء. ولكنها ببساطة تشير إلى أن الموارد الاقتصادية غير تامة التكيف Not Completely Adaptable للاستخدامات والبدائل المختلفة. فكلما أردنا زيادة المنتج من الخبز لجأنا إلى إستخدام بعض الموارد الأقل تكيفاً وموائمة للإنتاج الزراعى. فعندما تنتقل من أ إلى ب نبدأ أولاً باختيار الموارد ذات الكفاءة العالية فى إنتاج الخبز والتى توائم بشكل أكبر إنتاج هذا النوع من السلع عن إنتاجها للآلات. ولكن عندما تنتقل من ب إلى ج ثم من ح إلى د..

وهكذا تزداد ندرة هذه الموارد الأكثر إنتاجاً للخبز.. وللحصول على مزيد من الخبز نلجأ إلى استخدام موارد ذات إنتاجية نسبية أعلى فى إنتاج

الآلات عن إنتاج الخبز . . ولذلك نستخدم المزيد من هذه الموارد لإضافة وحدة جديدة من الخبز ويترتب عن ذلك تضحية أكبر من إنتاج الآلات . هذا النقص فى المرونة أو التكيف للموارد وما يترتب عليه من زيادة فى التضحية بإنتاج سلعة للحصول على وحدة من سلعة أخرى . يعرف بقانون تزايد التكاليف . وتعرف التكلفة فى هذه الحالة بالتضحية بالسلع وليست فى شكل جنيهات . . وعلى الطالب أن يتحقق من شيئين :

١- أن تزايد التكاليف يسرى كذلك عند الإنتقال من هـ إلى أ .

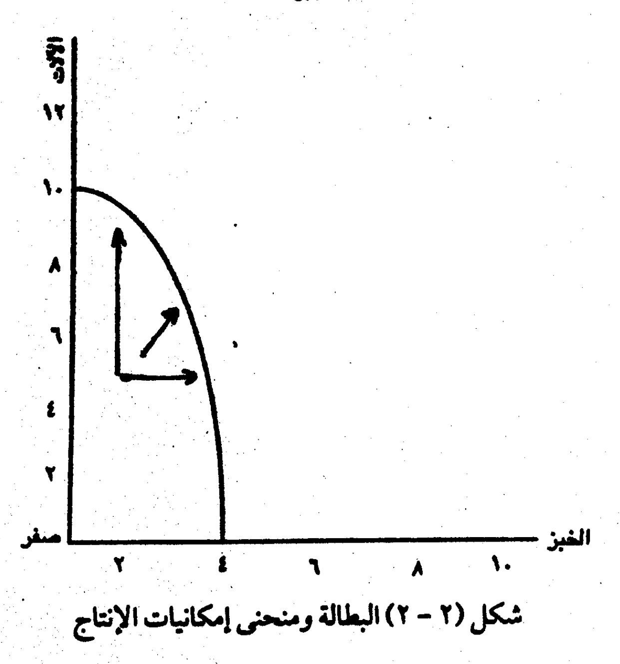
٢- كيف يعكس شكل تحدب منحنى إمكانية الإنتاج هذا القانون .

بعض التعديلات الواجب إدخالها على تحليل إمكانيات الانتاج :

ننتقل الآن إلى إيضاح ما يطرأ على تحليل جداول ومنحنيات إمكانيات الإنتاج من تعديل نتيجة للتنازل عن الفروض الثلاثة السابقة :

البطالة الظاهرة والمقنعة :

أن أول الفروض التى سبق وضعها هو أن الاقتصاد يتميز بوجود التوظف الكامل والانتاج الكامل . ولكن كيف يكون الحال عندما تكون هناك بعض الموارد العاطلة أو عندما تستخدم هذه الموارد بكفاءة أقل . . وكيف يتأثر التحليل والنتائج عند هذا الوضع ؟ عند وجود التوظف الكامل والانتاج الكامل تمثل البدائل الخمسة بالشكل ٢-١ مجموعات من إنتاج الآلات والخبز عندما يعمل الاقتصاد بكامل طاقته . ولكن عندما تظهر البطالة أو عندما توجد بطالة مقنعة فإن الاقتصاد ينتج أقل من أى من البدائل الموضحة بالجدول ٢-١ .



شكل (٢ - ٢) البطالة ومنحنى إمكانيات الإنتاج

تشير أى نقطة داخل منحنى إمكانيات الانتاج مثل ط إلى وجود بطالة ظاهرة أو مقنعة . وعند الاتجاه إلى العمالة الكاملة أو الانتاج يمكن للاقتصاد إنتاج المزيد من أى من السلعتين أو كلاهما حسبما تشير الأسهم .

ويمكن تصوير حالة وجود بطالة ظاهرة أو مقنعة بنقطة داخل منحنى إمكانيات الانتاج كما تظهر عند النقط ط بالشكل ٢-٢ والواضح هنا أن الاقتصاد يعجز فى هذه الحالة عن تحقيق أقصى إنتاج من مجموعتى الآلات والخبز ، كما هو ممثل بالنقاط الواقعة على منحنى إمكانيات الانتاج . . وتشير الأسهم المنقطة فى الشكل ٢-٢ إلى ثلاثة إحتمالات يمكن أن يسلكها الاقتصاد فى طريقه إلى تحقيق التوظف الكامل والانتاج الكامل. فالاتجاه إلى تحقيق التوظف والانتاج الكاملين يحمل معه زيادة فى إنتاج أحدى السلعتين أو

كلاهما . كذلك فإن هناك نقاط خارج المنحنى تمثل أوضاع أفضل من النقاط الواقعة على المنحنى نفسه ولكن مثل هذه النقاط مستحيلة التحقيق على ضوء المعروض من الموارد ومستوى أسلوب الانتاج السائد . لذلك فإن مستوى التوظف الكامل يضع حدود لما يمكن إنتاجه من مجموعتى السلع (الآلات والخبز) ويمنع الوصول إلى أى نقطة خارج المنحنى . وتصبح حدود أقصى ما يمكن إنتاجه من الموارد المتاحة وبفرض إستخدامها بكامل كفائتها متمثلة فى منحنى إمكانيات الانتاج ولايمكن تعدى هذه الحدود وبذلك تمثل النقاط الواقعة على المنحنى أقصى ما يمكن إنتاجه .

الاقتصاد المضطرد النمو Agrowing economy

والان دعنا نبحث عما يحدث لمنحنى إمكانيات الانتاج عندما تسقط بقية الفروض التى تقرر ثبات كمية ونوعية الموارد وأسلوب الانتاج . . والحقيقة أن التنازل عن هذه الفروض يؤدى إلى إنتقال منحنى إمكانيات الانتاج إلى الثمن حيث يزيد إجمالى إنتاج الاقتصاد القومى أى ينمو .

التوسع فى عرض الموارد :

ولنبدأ بأسقاط فرض ثبات عرض الموارد الاقتصادية أى ثبات الأرض والعمل ورأس المال والتنظيم ، فبديهياً أن إرتفاع معدلات نمو السكان يؤدى بلاشك إلى زيادة المعروض من العمال والمنظمين[١] . كذلك فإن النمو الاقتصادى يحمل معه زيادة فى المخزون من رأس المال وإستنفاذ بعض الاحتياطيات من المعادن المختلفة يصاحب إكتشافات جديدة من الموارد وكذلك فإن تحسين وسائل الرى والصرف تضيف إلى المعروض من الأراضى الزراعية .

---

(١) ليس المقصود هنا أن ارتفاع معدلات نمو السكان مرغوب في جميع الحالات ، فهناك من الظروف التي يكون فيها ارتفاع معدلات نمو السكان عامل اضطراب يمتص ثمرات النمو ويؤثر بذلك علي مستوي المعيشة في العديد من الدول النامية.

وبافتراض أستمرار تحقق التوظف والإنتاج الكاملين فإن نتيجة زيادة المعروض من عوامل الإنتاج أن تزيد القدرة على إنتاج المزيد من كلا السلعتين الآلات والخبز.

جدول رقم (٢ - ٢)

منحنى إمكانيات إنتاج الخبز والآلات عند مستوى التوظف الكامل سنة ١٩٨٠

نوع السلعة	بدائل الإنتـــــاج			
	أ	ب	جـ	د	هـ
الخبز (بمئات الآلاف	صفر	٢	٤	٦
الآلات (بالآلاف)	١٤	١٢	٩	٥

ففى عام ١٩٨٠ مثلاً يتقادم جدول إمكانيات الإنتاج ٢-١ ويصبح عديم الفائدة وتصبح الأرقام الافتراضية كما يصورها الجدول ٢-٢ أقرب إلى الواقع. ويلاحظ أن وفرة الموارد تؤدى إلى زيادة الإنتاج من أحد السلعتين أو كلاهما عند كل بديل من البدائل أى أن هناك نمواً إقتصادياً قد تحقق.

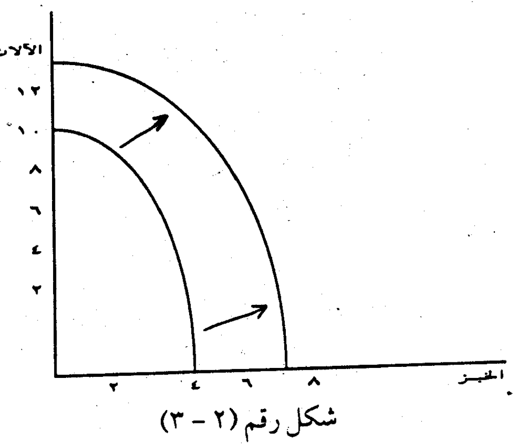
وإنتقال المنحنى إلى اليمين لا يضمن أن الإقتصاد سوف يعمل عند نقطة على المنحنى الجديد. فقد يحقق الاقتصاد فى تحقيق معدلات النمو المتوقعة له. فقد تمثل ٢٠ مليون وظيفة مستوى عمالة كاملة فى الوقت الحاضر، ولكن هذا العدد لا يحقق التوظف الكامل بعد عشر سنوات من الآن. ذلك أن النمو

السكانى سوف يضيف إلى القوى العاملة أعداداً جديدة تحتاج إلى المزيد من الوظائف. وخلاصة القول أن منحنى إمكانيات الإنتاج قد ينتقل ولكن قد يفشل الاقتصاد فى تحقيق نقطة للإنتاج على المنحنى الجديد.

التقدم الفنى Technological advance

كان آخر الفروض التى وضعناها لتبسيط التحليل هو فرض ثبات أسلوب الإنتاج غير أن المتتبع للتطورات الحديثة يجد أن التقدم والتطور التكنولوجى كان سريعاً فى تغيره.

وكان من آثار هذا التقدم ظهور سلع جديدة أفضل وتطوير طرق إنتاج هذه السلع. ولكن دعنا نأخذ التقدم الفنى بالمعنى البسيط على أنه يعنى التطور فى المعدات الرأسمالية أى آلات ومعدات أحدث وأكثر كفاءة. ولكن كيف يغير هذا التقدم الفنى من الحديث الذى أثرناه سابقاً حول المشكلة الاقتصادية؟ الحقيقة أن التقدم الفنى بما يطوره من أساليب الإنتاج إنما يسمح للمجتمع بإنتاج المزيد من السلع بكمية ثابته من الموارد. وشأنه شأن زيادة المعروض من الآلات والخبز.



شكل رقم (٢ - ٣)

النمو الاقتصادى ومنحنى إمكانيات الإنتاج يؤدى التوسع فى عرض الموارد، والتقدم الفنى (وهما صفتان ملازمتان للاقتصاد النامى) إلى تحرك منحنى إمكانيات الإنتاج إلى أعلى جهة اليمين. ويعطى ذلك للاقتصاد قدره على إنتاج المزيد من السلعتين.

وعلى هذا الأساس فإن منحنى إمكانيات الإنتاج فى الشكل ٢-٢ ينتقل إلى أعلى جهة اليمين كما يبدوا فى الشكل ٢-٢ أى أن الزيادة فى عرض الموارد والتقدم الفنى يؤديان إلى تمتع المجتمع بقدرة إنتاجية أكبر، ومن ثم زيادة المنتج من الآلات والخبز وبذلك تنمو القدرة الإنتاجية للاقتصاد.

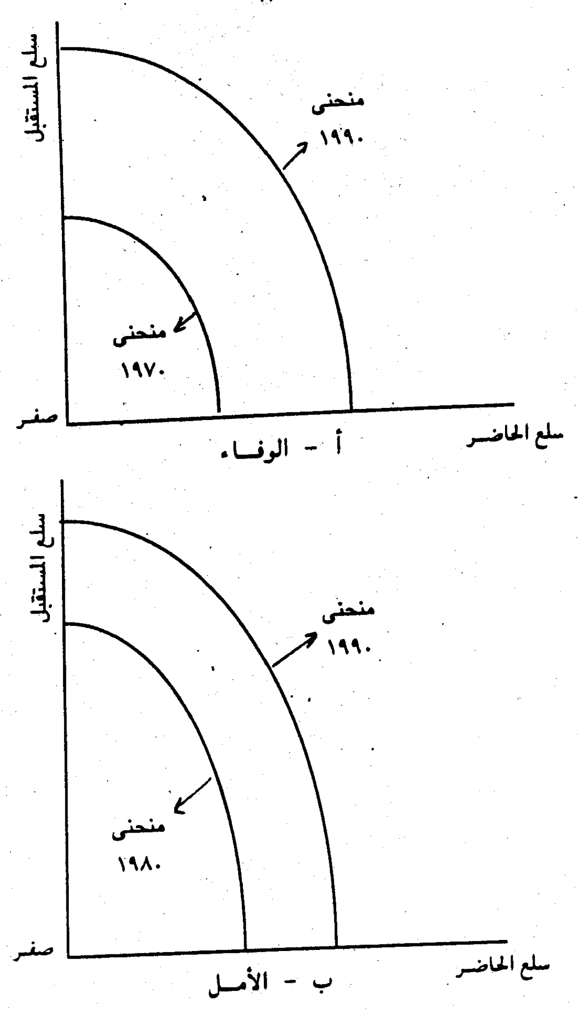
ملحوظة:

يتعين على الطالب أن يختبر فى الشكل ٢-٢ الحالات التى يتطور فيها أسلوب إنتاج الخبز فقط مع ثبات أسلوب إنتاج الآلات.

والحالات التى يتقدم فيها أسلوب إنتاج الآلات فقط مع ثبات أسلوب أنتاج الخبز.

الاختيار الحاضر وموقع المنحنى فى المستقبل:

من الطبيعى أن يؤثر الاختيار الحاضر للاقتصاد على منحنى امكانيات الإنتاج فى المستقبل ولإيضاح هذه النقطة دعنا نصور الشكل البيانى ليقيس على الاحداثى الرأسى سلع المستقبل وعلى الاحداثى الأفقى سلع الحاضر. كما تظهر فى الشكل رقم (٢ - ٤) أ، ب. وتشير سلع المستقبل إلى السلع الرأسمالية والأبحاث والتعليم والطب الوقائى.. وغيرها والتى تؤدى إلى زيادة كمية وتحسين نوعية الموارد الملكية وتزيد المخزون من المعلومات الفنية، وتطور نوعية الموارد البشرية. ونعنى بسلع الحاضر السلع الاستهلاكية مثل المواد الغذائية والملابس والراديو والسيارات والقوى المحركة.. وغيرها.



شكل ٢-٤ أن الاختيار الحاضر فى صالح السلع المستقبلة كما يظهر لدولة الوفاء فى (١) يؤدى إلى انتقال كبير فى المنحنى بينما يؤدى اختيار سلع الحاضر كما يظهر فى دولة الأمل فى (ب) إلى انتقال متواضع للمنحنى.

ولنفرض الآن أن هناك اقتصادين الوفاء والأمل متشابهان فى الظروف الحاضرة باستثناء أن الاختيار الحاضر لدولة الوفاء فى عام ١٩٧٠ تفضل إنتاج سلع المستقبل بكميات أكبر وسلع الحاضر بكميات أقل كما يظهر فى الشكل ٤-٢ (أ) بينما دولة الأمل تختار على منحنى إمكانيات الإنتاج وضع يفضل الإنتاج الحاضر على الإنتاج المستقبل كما يظهر فى الشكل ٤-٢ (ب) ومع افتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها فإننا نتوقع أن يكون منحنى إمكانيات الإنتاج المستقبل لسنة ١٩٨٠ أكبر ارتفاعا إلى اليمين بالنسبة لدولة الوفاء عن انتقالة بالنسبة لدولة الأمل. أى أنه باختيار إنتاج يؤدى إلى تقدم فنى وزيادة كميات ونوعيات الموارد البشرية والموارد الملكية فإن دولة الوفاء تحقق نموا اقتصاديا أكبر مما تحققه دولة الأمل التى يفضل اختيارها الحاضر إنتاج سلع استهلاكية حاضرة لاتؤدى إلى انتقال منحنى إمكانيات الإنتاج إلى اليمين بشكل كبير.

المشكلة الاقتصادية والخمسة تساؤلات الأساسية:

عالجنا حتى الان المشكلة الاقتصادية وأبعادها. وكان توضيحنا لشرح هذه المشكلة على مستوى عالى من التجريد. ولكن حتى نتمكن من إيضاح هذه المشكلة وإختيارها بشكل عملى سوف نناقش مجموعة من التساؤلات التى يتعين على أى نظام اقتصادى الإجابة عليها، وهو فى طريقة لإستخدام الموارد النادرة لتحقيق أقصى إشباع للحاجات المادية للمجتمع.. ويوجد أساسا خمسة أسئلة رئيسية لابد من الاجابة عليها فى محاولة لتحقيق المحافظة على الكفاية فى إستخدام الموارد النادرة.

ماذا ننتج:

يتعين على المجتمع أن يتخذ قرار بشأن مجموعة السلع والخدمات التى تعطى إشباعاً أكبر لحاجاته ويجب أن يتفق القرار حول مكونات إجمالى الإنتاج مع إمكانيات الإنتاج المتاحة للاقتصاد. فاختيار مجموعة من السلع الرأسمالية الاستهلاكية داخل منحنى إمكانيات الانتاج ينطوى على إسراف وعدم كفاية فى صورة بطالة. واختيار مجموعة خارج حدود منحنى إمكانيات الانتاج مستحيل وغير واقعى. والمجتمع بذلك يضع هدفا لا يمكن تحقيقه.

والحقيقة أن تحديد السلع المطلوب إنتاجها ينقسم إلى سؤالين فرعيين:
أولهما : ماهى السلع والخدمات التى يتعين إنتاجها ؟
وثانيهما : ماهى الكميات التى يطلب المجتمع إنتاجها من هذه السلع ؟

والاجابة على السؤال الأول حول السلع المطلوب إنتاجها يتطلب وضع قائمة بالسلع والخدمات التى يهم المجتمع إنتاجها. والوصول إلى قرار بشأن البنود التى يتضمنها هذه القائمة.

وبعد الوصول إلى قرار بشأن تحديد بنود قائمة السلع والخدمات المطلوب إنتاجها لابد من إعطاء أوزان لكل بند فى القائمة حسب أهميته فإذا فرضنا أن المجتمع إنتهى إلى تحديد السلع التى تشملها القائمة وقرر أن ينتج الخبز والآلات وسيارات نصر وإستاد لكرة القدم من بين بنود هذه القائمة. فإن ندرة الموارد تقرر أن المجتمع لا يستطيع أن ينتج كميات غير محدودة فى هذه السلع التى ظهرت بالقائمة. ولذا يتعين على المجتمع أن يقرر عدد الأرغفة المطلوب إنتاجها من الخبز وعدد الآلات والسيارات وملاعب كرة القدم.

ويجب ألا يقتصر تحديد المجتمع على الكميات النسبية المطلوب إنتاجها من السلع الرأسمالية والاستهلاكية، ولكن يجب أن يحدد بالقطع الكميات

المطلوب إنتاجها من كل نوع من السلع الرأسمالية : وكل نوع من السلع الاستهلاكية حتى يتحقق أقصى اشباع لحاجات المجتمع، والوصول إلى مثل هذا القرار ليس بالآمر الهين فى المجتمعات البدائية.

كذلك فإن تحديد الكميات النسبية المطلوب إنتاجها من السلع الرأسمالية والاستهلاكية يتطلب أن يحدد المجتمع الأهمية النسبية لإشباع الحاجات المستقبلة مقابل إشباع الحاجات الحاضرة. فتخصيص مزيد من الموارد للبحوث الفنية والتوسع فى الأدوات الرأسمالية للاقتصاد تعنى توافر موارد أقل لإنتاج سلع للاستهلاك الحاضر.

والاختيار هنا هو بين مزيد من السلع فى الوقت الحاضر أو أكثر فى المستقبل فضغط مايوجه من الموارد للبحوث والتوسع فى الطاقات الإنتاجية للمجتمع يوفر للمجتمع إنتاجا أكبر من السلع الحاضرة. ولكن التضحية بالاستهلاك الحاضر لتوفير مزيد من موارد للتوسع فى البحوث والسلع الرأسمالية يعنى التوسع فى الإنتاج فى المستقبل.

ولقد غطى تحليل جداول إمكانيات الإنتاج التساؤلين حول المطلوب إنتاجه والكميات المنتجة. وذلك بأفتراض أن المجتمع قرر إنتاج الخبز والآلات فقط ثم انتقلنا إلى الاختيار بين البدائل الخمسة (أ، ب، ج، د، هـ) التى تعطى أقصى إشباع، ولذلك فإن السؤال حول إنتاج السلع الرأسمالية أم السلع الاستهلاكية هو جزء من تساؤل كبير حول تحديد مكونات الانتاج الاجمالى.

تنظيم الانتاج:

إن السؤال الرئيسى الثانى ينصب حول كيفية إنتاج هذه السلع - أى كيف تم إنتاج السلع التى يطلبها المجتمع؟.. ويمكن تقسيم هذا السؤال بدوره إلى ثلاثة أجزاء :

١- كيف يوجه المجتمع الموارد للصناعات التى تنتج السلع المطلوب إنتاجها ويبعدها عن الصناعات التى تنتج سلع تقل أو تنعدم الحاجة إليها ؟

٢- ما هى المنشآت (داخل هذه الصناعات) التى تتولى إنتاج هذه السلع وكيف يتم لها الحصول على الموارد التى تحتاجها ؟

٣- ما هى التركيبة المثلى للموارد المطلوب تخصيصها لكل منشأة حتى يتم لها إنتاج الكميات المحددة بأعلى كفاءة ؟ وبعبارة أخرى ما هو أفضل أسلوب فنى يتبع فى الانتاج ؟ .

وتتركز كل هذه الأسئلة حول هدف تحقيق الانتاج الكامل لموارد المجتمع المتاحة.

توزيع الانتاج:

ويدور السؤال الرئيسى الثالث حول :

كيفية توزيع إجمالى الانتاج بين الوحدات الاقتصادية المختلفة للمجتمع. كيف يتم توزيع إجمالى الانتاج من السلع الاستهلاكية بين أسر المجتمع المختلفة ؟ كيف يتم تخصيص الزيادة فى المخزون الرأسمالى بين القطاعات المختلفة وبين المنشآت الفردية لهذه الصناعات ؟. ماهو نصيب الحكومة من أعمال الانتاج ؟ وباختصار كيف يتم توزيع إجمالى الانتاج بين القطاع العائلى والأعمال والحكومة ؟. والاجابة على مثل هذا السؤال لها جانب اقتصادى وجوانب أخرى سياسية وأدبية.

درجة إستخدام الموارد:

يتحتم على المجتمع تحديد درجة إستخدام الموارد الاقتصادية والوصول إلى مثل هذا القرار أكثر تعقيداً مما يبدوا لأول وهلة. ويرتبط هذا بتساؤلين فرعيين :

١- إلى أى حد يرغب المجتمع فى إستخدام موارده البشرية والمملوكة ؟
٢- إلى أى حد يستطيع المجتمع إستخدام هذه الموارد ؟

فالمجتمع الذى يسعى إلى تعظيم حاجاته المادية مباشرة لابد وأن يكون راغباً فى إستخدام موارده البشرية والمملوكة بدرجة عالية . ويعنى ذلك بالنسبة للموارد البشرية دخول الرجال والنساء إلى القوة العاملة فى سن مبكرة وإحالتهم إلى المعاش فى سن متأخرة والعمل فترات أطول بأجازات أقل . ويعنى ذلك أوقات فراغ محدودة جداً . والفراغ هو مصدر للإشباع ويكون جزء من مستوى المعيشة . وما هى فائدة إنتاج الراديو وملاعب كرة القدم وغيرها إذا لم يكن هناك وقت فراغ لاستخدامهم ؟ ويتأثر القرار الذى يتخذه المجتمع لتوزيع وقته بين العمل والفراغ بعوامل إجتماعية ثقافية . وعادات المجتمع من العوامل الهامة فى تحديد نسبة السكان الذين يعملون وعدد ساعات العمل وكثافة العمل ذاته .

كذلك فإن المحافظة على إحتياطات الموارد يمثل عنصراً أساسياً فى نقاش رغبة المجتمع فى إستغلال موارد الملكية . كذلك فإن إرتفاع معدل إستخراج الموارد المعدنية مثل البترل يزيد من الانتاج الجارى ولكنه يقلل من قدرة الاقتصاد على الانتاج فى المستقبل . ولكن إنخفاض معدل الاستغلال يوزع الانتاج بالتعادل على عدد كبير من السنوات وبالتالى بالنسبة للمنتج من السلع والخدمات التى يعتمد إنتاجها على هذه الموارد .

وبعد تحديد مستوى إستخدام الموارد المرغوب فيه يبدأ المجتمع فى تحقيق هذا الاستخدام . ويتعين على المجتمع تجنب وجود موارد عاطلة بشرية أو مملوكة . فمثل هذه الطاقات العاطلة تمثل قمة الإسراف وعدم الكفاية وحتى يحقق المجتمع درجة عالية من الكفاية لابد وأن يوفر النظام الاقتصادى مستويات عالية وثابتة من التوظف .

وفى المجتمعات البدائية مثل 'رونز سنكروزو' ولا توجد مشكلة فى تحقيق التوظف الكامل. فالمنتج والمستهلك هما نفس الشخص. ولذا فإن المنتج، إذا رغب، يستطيع بذل كل مالديه من وقت فى إنتاج ما يشبع حاجاته. ولكن الأمر يختلف فى المجتمعات الصناعية المتقدمة حيث يصعب تحقيق التوظف الكامل. فالمنتجون والمستهلكون (البائعون والمشترون) شخصيات مستقلة يرتبطون فى وضع قراراتهم باستخدام النقود فى بيع وشراء السلع والموارد. وبالرغم من أن المستهلكين من ناحية والمنتجين من ناحية أخرى يرغبون فى تحقيق التوظف الكامل إلا أن إنفصال قراراتهم قد تؤدى إلى عدم التناسق بين قرارات إنفاقهم وإنتاجهم ويترتب على ذلك حدوث بطالة. فإذا نقص إنفاق المشترين، وجد البائعين أنه من المستحسن عدم تشغيل كل موارد الاقتصاد المتاحة فلماذا يستخدمون موارد لإنتاج سلع لن يشتريها أحد؟ كذلك فإن زيادة الإنفاق يترتب عليه تضخم فى الأسعار.. وبين ذلك يوجد مستوى معين من الانفاق يوفر التوظف الكامل للاقتصاد القومى مع إستقرار فى الأسعار. ولكن النقطة الهامة هنا أنه لا يوجد ضمان فى أن المجتمعات المتقدمة سوف تعمل عند نقطة على منحنى إمكانيات الانتاج وأخيراً فإن الاقتصاد الذى يعايش تزايداً مضطرداً فى السكان ومن ثم توسعاً فى القوى العاملة لابد وأن توفر المزيد من فرص العمل كل عام حتى يستطيع المحافظة على التوظف الكامل. وقد يصعب تحقيق ذلك فى إقتصاد نامى.

المرونة:

حتى يتيسر للمجتمع أن يحقق أقصى إشباع لحاجاته المادية لابد أن يتوفر للاقتصاد قدراً من المرونة الموائمة للتغير. والصفة الغالبة على المجتمعات المتقدمة هو التغير إذ هى أبعد ما تكون عن السكون. والتغير هنا يأخذ صوراً كثيرة.. تغير فى أذواق المستهلكين وتغير فى عرض الموارد وأساليب الانتاج

ولكن لماذا يتطلب تحقيق هدف الكفاية فى إستخدام الموارد النادرة قابلية المجتمع لهذا التغير ؟ إن السبب فى ذلك يرجع إلى أن تغير أساليب الانتاج الفنية وتغير أذواق المستهلكين وعرض الموارد الاقتصادية تستلزم إعادة فى تخصيص الموارد للمحافظة على الكفاية فى إستخدامها فمجموعة السلع والخدمات التى تعظم إشباع المستهلك اليوم ستعجز عن تحقيق ذلك فى المستقبل إذا تغيرت حاجات المستهلك ومجموعة السلع والخدمات التى كانت تروق لك فى العشرينات لم تعد مقبولة لك فى السبعينات كذلك فإن تغير عرض الموارد والتطور فى أساليب الانتاج الفنية تؤدى إلى تغير فى تركيبة الموارد المستخدمة فى إنتاج سلع ما إذا أريد المحافظة على مستوى الكفاية .

كذلك فإن المرونة مسألة أساسية يحتاجها الاقتصاد القومى لمقابلة التغيرات الفجائية التى تصيب المجتمع مثل التحول من السلام إلى الحرب ومن الحرب إلى السلام . ولذلك فإن إعادة تخصيص الموارد فجأة فى مثل هذه الأحوال ضرورة تستلزمها مثل هذه الطوارىء العارضة .

وتجدر الاشارة إلى أن ندرة الموارد الاقتصادية تكمن وراء الخمسة تساؤلات الرئيسية وأجزائها لذلك تعتبر هذه التساؤلات تقسيمات للمشكلة الاقتصادية والأساسية لندرة الموارد ومحدودية الحاجات . وتتداخل هذه التساؤلات مع بعضها البعض بحيث يصعب معالجتهما منفصلين .

النظم الاقتصادية ISMS :

إذا فرضنا أننا نعيش فى عالم منعزل به فرد واحد (عالم زوين سنكروزو) فإن الاجابة على قائمة التساؤلات ستكون سهلة نسبياً . ولكن حالة المجتمعات الحديثة حيث الملايين من الوحدات الاقتصادية المتنوعة تجعل الاجابة على هذه التساؤلات غير متوفرة إذ أنه يصعب فى هذه الحالة مقابلة الرغبات المختلفة

على السيارات الفاخرة من جانب رجال الأعمال المرموقين وحاجة الفقراء إلى الغذاء والكساء والمسكن الضرورى وإحتياج الطلاب إلى المدارس . وغيرها من الحاجات المتنوعة . بل مما يزيد الأمر تعقيداً أن ما يقبله المجتمع اليوم قد لا يكون مقبولا فى المستقبل . إذ أن تفضيلات الوحدات الاقتصادية تتغير على مدار الزمن وكذلك الحال بالنسبة لأساليب الانتاج وفنونه وعرض الموارد ومستويات المعيشة ومعايير العدالة فى توزيع الانتاج . وباختصار فإنه لا توجد إجابات محددة نهائية مقبولة قبولاً عاماً لهذه التساؤلات التى تكون جوهر المشكلة الاقتصادية .

يضاف إلى ذلك أن المجتمعات المختلفة وضعت لنفسها أهداف مختلفة للإنتاج وإستخدمت فى تحقيق هذه الأهداف مؤسسات وطرق تنظيم للموارد مختلفة .

وبصفة عامة ، بينت الاستقصاءات عن المجتمعات الصناعية المتقدمة وجود فلسفتين جوهريتين ومختلفتين تتعلقان بوسائل الوصول إلى أفضل الاجابات للتساؤلات الخمسة الرئيسية . ففى أحد النهايات يركز المجتمع على حرية الوحدات الاقتصادية فى إختيار ما يناسبها ويحقق أهدافها ، وفى النهاية الأخرى تدعو الفلسفة إلى التشكك فى مقدرة حرية الوحدات الاقتصادية فى الاختيار على تحقيق الكفاية فى إستخدام الموارد النادرة . وفى هذا تدعو إلى تدخل سلطة عليا حاكمة ولتكن الدولة للاجابة على التساؤلات الخمسة الرئيسية . . والفلسفة الأولى تمثل الفكر الرأسمالى البحت المبنى على حرية التعامل Laissez Fafr ، أما الفلسفة الأخرى تمثل وجهة نظر الاشتراكيون المتطرفون أو الشيوعيون : وبين هاتين الفلسفتين يوجد العديد من النظم المختلطة ، فهناك العديد من الأهداف الانتاجية وطرق محاولة تحقيق أهداف المجتمع باستخدام الموارد النادرة .

ويلخص الجدول ٢-٣ الفروض الأساسية والخصائص التنظيمية والطرق المستخدمة فى تحقيق الكفاية فى إستخدام الموارد فى كل من النظم الرأسمالية والشيوعية والمختلطة.

ومهما أختلفت الآراء حول هذا التقسيم المقترح بالجدول المذكور إلا أن الحقيقة الثابتة التى لاتقبل الجدل هى أنه لا توجد إجابات وحيدة مقبولة قبولاً عاماً للتساؤلات الرئيسية الخمسة. فالمجتمعات المختلفة لها خلفيات ثقافية وتاريخية مختلفة، وعادات وتقاليد متباينة وأساس أيدلوجى متباين بالاضافة إلى الاختلافات فى كميات ونوعيات الموارد. فالمجتمعات الأمريكية والروسية والانجليزية على إختلاف أهدافها وأيدلوجياتها وفنون إنتاجها ومواردها وثقافتها تسعى جميعاً إلى تحقيق الكفاية فى إستخدام مواردها المتاحة. وقد يختلف الأمر. إذ أن أفضل الطرق للاجابة على الخمس تساؤلات الرئيسية فى مجتمع ما قد لا تناسب نظام إقتصادى آخر.

جدول (٣-٣)

النظم الاقتصادية والمشكلة الاقتصادية

طرق حل المشكلة الاقتصادية	خصائص النظام	الفروض الأساسية	النظام الاقتصادي
النظام الرأسمالي البحث	تختار كل وحدة اقتصادية ما يناسبها من سياسات وتتخذ ما يحول ن قرارات تحقق صالحه وسوف يدعم كل اختيار الصالح العام	ملكية فردية للموارد ومنشآت الأعمال وحرية الاختيار للمستهلك وأصحاب الموارد والمنشآت	التركيز علي نظام السوق الحر التنافسي ولا يوجد تدخل للدولة أو تخطيط قومي
الاشتراكية الديمقراطية أو الحررية	بعض التدخل الحكومي مطلوب لتطوير عملية • الاختيار ووضع سياسات الوحدات الاقتصادية	خليط من الملكية العامة والملكية الخاصة واشتراك في اتخاذ القرار بين القطاع العام والخاص.	خليط من التخطيط الغير منتج والتنظيمات الصناعية مع الاعتماد علي نظم الأسواق والأسعار في بعض القطاعات الأخري للاقتصاد

تابع جدول النظام الإقتصادى والمشكلة الإقتصادية

طرق حل المشكلة الإقتصادية	خصائص النظام	الفروض الأساسية	النظام الاقتصادى
الشيوعية	الدولة هى الجهاز القادر على التعرف على الإختيار وإتخاذ السياسات التى تفيد الاقتصاد القومى فى مجموعة وتفيد أجزاءه وقطاعاته .	ملكية عامة ورقابة شاملة على الصناعة والزراعة وقيود على حرية الفرد فى الاختيار عندما يتعارض هذا الاختيار مع الأهداف التى حددتها الدولة .	خطط حكومية تضعها السلطات المركزية للتخطيط والاعتماد العام على توجيهات الحكومة مع إعتماد ضئيل على نظام الأسعار لتنفيذ الخطة .

ولما كان هناك العديد من الدول المختلفة فإننا نضيف إلى ما عرضناه فى الجدول ٢ - ٣ أن هذه الاقتصاديات المختلفة تتميز بوجود نظم القطاع التى تحاكى ما كان سائداً فى القرون الوسطى . وفى هذه الحالات تعتمد إجابات التساؤلات الرئيسية على العادات والتقاليد والعرف السائد فى هذه المجتمعات .

ولما كان هناك العديد من الدول المختلفة فإننا نضيف إليما عرضناه في الجدول ٢-٣ أن هذه الاقتصاديات المتخلفة تتميز بوجود نظم الإقطاع التى تحاكي ما كان سائداً في القرون الوسطي. وفي هذه الحالات تعتمد إجابات التساؤلات الرئيسية علي العادات والتقاليد والعرف السائد في هذه المجتمعات.

الفصل الثانى

النظام الرأسمالى البحت ودائرة التدفقات

الفصل الثانى

النظام الرأسمالى البحت ودائرة التدفقات

إن موضوع هذا الفصل هو وصف إيدلوجية الرأسمالية وشرح كيفية عمل النظام الرأسمالى البحت. والحقيقة أن الرأسمالية البحته غير موجودة بالمرة ولن توجد لها أمثلة فى الحياة الواقعية، وإذا كان هذا هو الحال فلماذا نشغل أنفسنا بدراسة هذا النظام وطريقة عمله ؟ إن السبب يرجع إلى أن الرأسمالية البحته تكون نموذج مبسط يمكن تعديله وتطويره ليطابق الرأسمالية الحقيقية المطبقة فى بعض البلاد مثل الولايات المتحدة.

ولذا فإننا عند دراسة النظام الرأسمالى سوف نتعرض بالشرح للموضوعات الآتية :

١- الهيكل التنظيمى والفروض الأساسية التى تكون الأيدلوجية الرأسمالية.
٢- بعض المؤسسات والتطبيقات الشائعة فى الاقتصاديات الحديثة.
٣- الرأسمالية ودائرة تدفقات الدخل.
٤- كيفية تحديد أسعار المنتجات والموارد.
٥- نظام السوق وتخصيص الموارد الاقتصادية.

وسوف نركز فى هذا الفصل على الثلاث موضوعات الأولى تاركين الموضوعين ٤ , ٥ إلى الفصل الرابع والخامس.

إيدلوجية النظام الرأسمالى:

الواقع أنه لا يوجد تعريف عام مقبول وموحد للرأسمالية ليساعدنا على عرض الموضوع ببساطة. . لذلك نحتاج إلى فحص العقائد الأساسية للرأسمالية بشىء من التفصيل حتى يمكن إستيعاب ما تتضمنه الرأسمالية البحتة. وباختصار يحتوى هيكل الرأسمالية على الأسس والفروض الآتية :

١- الملكية الفردية.
٢- حرية الإختيار والإنتاج.
٣- الصالح الذاتى كهدف رئيسى.
٤- المنافسة.
٥- الاعتماد على النظام السعرى.
٦- محدودية دور الحكومة.

ولننتقل الآن إلى شرح هذه الخصائص لتأكيد فهمنا لهم :

الملكية الفردية:

يمتلك الأفراد والمؤسسات وسائل الانتاج فى النظام الرأسمالى بدلا من الحكومة فى النظم الاشتراكية. ويسمح نظام الملكية الفردية مع حرية التعاقد للمؤسسات والأفراد الحصول على المواد الاقتصادية وأحكامها وإستخدامها وتوزيعها بالطريقة التى تلائمهم. ويستمر نظام الملكية الفردية على مدار الزمن نتيجة لوجود حق الإرث عند وفاة صاحب الممتلكات خيث تؤول إلى ذويه.

ومبدأ الملكية الفردية وحرية الاختيار والإنتاج لا يعنى أن هذا النظام لا

يضع ضوابط لأحكام الأنشطة والمعاملات بين الأفراد. . فهناك بعض القيود التى تفرض على حقوق الملكية الخاصة. . مثل تحريم إنتاج المخدرات. وكذلك فإن الملكية العامة موجودة إلى حد ما فى هذه المجتمعات. والحقيقة أن الملكية العامة لبعض الاحتكارات الطبيعية قد تكون ضرورية لتحقيق الكفاية فى إستخدام موارد الإقتصاد القومى.

حرية الانتاج والاختيار:

ترتبط حرية الانتاج والاختيار بالملكية الفردية. فالرأسمالية تعتمد على تسجيل الرغبات والاختيارات فى الأسواق الحرة للاقتصاد وتؤثر هذه الاختيارات بدورها فى الأسواق.

وتعنى حرية الإنتاج أن المنشأة الفردية لها الحرية الكاملة فى الحصول على الموارد الاقتصادية وتوجيهها إلى إنتاج ما تختاره من سلع وتبيع ما تنتجه فى أى سوق تختاره. مع عدم وجود أية قيود أو حواجز تضعها الحكومة أو أى منتج محتكر أمام المنتج الفرد لتمنعه من الاختيار فى دخول صناعة معينة أو الخروج منها.

وتعنى حرية الاختيار أن أصحاب الموارد الاقتصادية ورأس المال النقدى لهم مطلق الحرية فى توظيف أو توزيع هذه الموارد كما يتراءى لهم. ويعنى كذلك أن للعمال مطلق الحرية فى إختيار ما يناسبهم من عمل يطابق قدراتهم الذهنية والجسمانية. كما تعنى أخيراً حرية المستهلك (فى حدود ما يتاح له من دخل) فى شراء مجموعة السلع والخدمات التى يرى أنها تحقق الاشباع اللازم لرغباته. وحرية المستهلك فى الاختيار تعتبر من أهم الحريات المكفولة فى النظام الرأسمالى. فالمستهلك له مركز إستراتيجى فى الاقتصاد الرأسمالى بمعنى أن المستهلك هو سيد الموقف وتعتمد حرية إختيار أصحاب الموارد

البشرية والمملوكة على حرية المستهلك . فالمستهلك هو الذى يقرر فى النهاية السلع التى يجب على الاقتصاد الرأسمالى إنتاجها . وعلى أصحاب عوامل الإنتاج أن يحددوا إختيارهم فى عرض هذه الموارد على ضوء الحدود التى يضعها المستهلك فى طلبه للسلع . لذلك فإن أصحاب الموارد الاقتصادية ومنشآت الأعمال ليسوا فى الحقيقة أحرار فى إنتاج السلع التى لا يرغبها جمهور المستهلكين . كذلك يتضمن النظام الرأسمالى بعض القواعد التشريعية التى تحكم طبيعة الاختيار وتضع لها بعض الضوابط .

الصالح الذاتى :

لما كانت الرأسمالية نظام فردى فليس غريباً أن نجد أن تحقيق الصالح الذاتى من أهم الدوافع المحركة لهذا النوع من الاقتصاد . وتسعى كل وحدة إقتصادية إلى ما هو أفضل لها . فالمنظم يهدف إلى تعظيم أرباح منشآته أو إذا فرض وحقق خسارة فإنه يحاول تخفيض هذه الخسارة إلى أدنى حد ممكن ، ويحاول أصحاب الموارد المملوكة الحصول على أقصى سعر ممكن من تأجير أو بيع هذه الموارد . كذلك فإن الذين يعرضون الموارد البشرية يحاولون الحصول على أعلى دخول من هذه العمالة . ويسعى المستهلكون إلى دفع أقل سعر ممكن لما يشترونه من سلع . . وباختصار فإن الرأسمالية تضع الصالح الذاتى فى المرتبة الأولى فى تشغيل الوحدات الاقتصادية حيث تتمتع كل وحدة من هذه الوحدات بحرية الاختيار .

المنافسة :

إن ممارسة حرية الاختيار فى صورة تنمية الايرادات النقدية للفرد تمد الأساس لقيام المنافسة . كأحد الملامح الرئيسية للرأسمالية . وتتحقق المنافسة عندما تسود الشروط الآتية :

١- وجود عدد كبير من البائعين والمشترين الذين يعملون مستقلين عن بعضهم فى سوق أحد المنتجات أو الموارد.

٢- حرية دخول المشترين والبائعين أو الخروج من الأسواق.

٣- تجانس أو تشابه السلع المنتجة.

٤- توافر العلم الكامل بأحوال السوق.

والخلاصة التى يستفاد بها من المنافسة هى توزيع القوى الاقتصادية بين الوحدات الفردية (منشآت الأعمال والأسر) التى تكون الاقتصاد القومى. فوجود عدد كبير من المشترين والبائعين فى أحد الأسواق، يعنى أن أى مشترى أو بائع لن يستطيع أن يطلب أو أن يعرض كمية كبيرة من المنتج من الضخامة بحيث يمكن التأثير فى سعرها عن طريق تغيير الكميات المطلوبة أو المعروضة منها. وبذلك يمنع وجود المنافسة إستغلال أى قوة إحتكارية للسوق لتحقيق أغراضهم الشخصية على حساب جمهور المستهلكين. لذلك فإن المنافسة تضع حدودا لتغيير الصالح الذاتى للمشترين والبائعين وهى بذلك تعد قوة أساسية منظمة للنظام الرأسمالى.

كذلك فإنه يشترط لتحقيق المنافسة أن تسود حرية الحركة فى الدخول والخروج من الصناعة أو السوق السوداء دون وجود حواجز مفتعلة سواء كانت حواجز قانونية أو حواجز تنظيمية تمنع التوسع فى صناعات معينة أو سوق معين هذا الشرط ضرورى لتحقيق درجة من المرونة لازمة لزيادة كفاءة أداء النشاط الاقتصادى. وتعظم أهمية تحقيق هذه الحرية عندما يراد تعديل الأوضاع السائدة فى الاقتصاد القومى لتقابل التطورات التى قد تصيب أذواق المستهلك وأساليب الإنتاج وعرض الموارد.

الأسواق والأسعار:

إن ركائز المجتمع الرأسمالى فى صورة الملكية الفردية، وحرية الاختيار، وتحقيق الصالح الذاتى (وخضوعها لتنظيم قوة المنافسة) تضع اللبنة التى يقوم على أساسها أحد الملامح الأساسية للنظام الرأسمالى. أى السوق.

فالرأسمالية هى بعينها إقتصاد السوق. وفعالية القرارات التى يتخذها المشترون والبائعون للمنتجات النهائية والموارد الاقتصادية تتم من خلال نظام الأسواق. حيث تسجل رغبات البائعين والمشترين على جانبى العرض والطلب للأسواق المختلفة.

ونتيجة هذه التيارات تحقق نظم الأسعار للمنتجات والموارد. وتمثل هذه الاسعار المؤشرات التى يهتدى بها أصحاب الموارد، والمنظمين والمستهلكين فى مراجعة إختياراتهم لتحقيق صالحهم الذاتى. وشأنها شأن المنافسة فإن الأسواق والأسعار قوى منظمة أساسية للرأسمالية فنظام الأسعار هو نظام يربط بين القرارات الفردية ويسجل رغباتهم ويوازن بينها. ولذلك يربح من يعطى الاهتمام لمؤشرات الأسعار من يهمل، ولا يعر التفاته إليها ومن خلال نظام الأسعار يمكن للمجتمع أن يقرر ماذا سينتج وكيف ينتجه وكيف توزع المنتجات بين الوحدات الاقتصادية التى تكون المجتمع الرأسمالى.

ونظام الأسعار ليس مجرد جهاز مرشد لاتخاذ القرارات الخاصة بكيفية توزيع الموارد وتوزيع السلع التى تنتج منها ولكنه الجهاز الذى يتم عن طريقة تنفيذ هذه القرارات وإتمامها. وجدير بالإشارة أن النظم الاشتراكية والشيوعية تعتمد كذلك على نظم الاسعار ولكن بدرجة أقل وبطريقة مختلفة عن دور الأسعار فى النظم الرأسمالية وتستخدم هذه النظم الاشتراكية الأسواق والأسعار أساسا لتنفيذ ماتتخذه سلطات التخطيط المركزى من قرارات.

أما فى النظم الرأسمالية فإن من وظائف الأسعار تحقيق وتسجيل الرغبات الفردية للمستهلكين والمنتجين. كذلك فإن للأسعار جهاز لتحقيق وتنفيذ هذه القرارات.

محدودية دور الحكومة:

يعتمد النظام الرأسمالى إعتماداً كلياً على نظام الأسواق والأسعار لتحقيق الكفاية فى تخصيص الموارد واستخدامها. ولذلك فإن أيدولوجية النظام الرأسمالى لا تعترف بأهمية الحاجة إلى تدخل الدولة فى النشاط الاقتصادى لأبعد من مجرد إصدار التشريعات وتنفيذ اللوائح والقوانين التى تنظم العلاقات بين الأفراد وتضع الضوابط لاختياراتهم واستخدام أملاكهم الخاصة. والحقيقة أن الرأسمالية البحته التى يفترض عملها تلقائيا دون أدنى تدخل من جانب الدولة مثال غير موجود فى الحياة الواقعية بل أن نشاط الحكومة فى دولة كالولايات المتحدة الأمريكية، وهى على قمة النظام الرأسمالى، كبير.. إذ تشرف الدولة على أنشطة تساهم بما يزيد على ٢٥٪ من مجمل الناتج القومى هناك.

بعض الخصائص الأخرى:

إن ماذكرناه سابقا عن الملكية الخاصة وحرية الاختيار والصالح الذاتى والمنافسة والاعتماد على جهاز الأسعار كلها خصائص تعبر عن طبيعة النظام الرأسمالى ودعائم أساسية من دعائمة غير أن هناك من الخصائص التى أصبحت تلازم المجتمعات العصرية الحديثة سواء كانت رأسمالية أو اشتراكية .هذه الخصائص هى :

١ - استخدام تكنولوجيا متطورة وحجم كبير من السلع الرأسمالية.

٢ - التخصص.

٣- إستخدام النقود.

ولعلنا ندرك أهمية كل من التخصص وإستخدام التكنولوجيا المتطورة فى تدعيم كفاءة استخدام الموارد الاقتصادية. كذلك فإن استخدام النقود يساعد على تسهيل حركة النشاط الاقتصادي للمجتمع وتساعد على تحقيق مزايا التخصص واستخدام أساليب الإنتاج المتطورة.

كثافة استخدام السلع الرأسمالية:

أصبحت كثافة إستخدام رأس المال من الظواهر المميزة للمجتمعات الحديثة على إختلاف أنواعها ونظمها إذ أن تطور أساليب الإنتاج إعتمد على الميكنة بإحلال الآلة محل العمل اليدوى. . وكان الباعث فى المجتمعات الرأسمالية نحو تطوير أساليب الإنتاج هو الحصول على زيادة فيما تحققه المنشآت الفردية من عوائد نتيجة لما تقدمه من تجديد وابتكار. لذلك اتجهت إلى استخدام رأس المال بكثافة وقدمت المعدات الرأسمالية المعقدة من أدوات وآلات ومصانع ذات حجم كبير ومخازن ووسائل نقل متطورة.

وتعظم أهمية الاتجاه نحو المزيد من رأس المال إلى المزايا التى تحققها هذه الطرق الغير مباشرة فى الانتاج. . فالطرق المباشرة فى الانتاج هى أقل طرق الانتاج كفاءة ولعلنا نلاحظ هذه الحقيقة حتى فى المجتمعات البدائية مثل مجتمع 'روينز سنكروزو' حيث نجد 'رونيز سنكروزر' يحاول تجنب الطرق المباشرة فى الانتاج بإتباع أساليب غير مباشرة وذلك بإعداد المعدات والأدوات التى تساعد فى العملية الانتاجية. ولاشك أن المنتج الزراعى الذى يعمل بالآلة يستطيع تحقيق معدل إنتاج أعلى بكثير من مثيله الذى يعمل يدويا كذلك فإن أفضل الطرق فى استخراج المياه من أحد الآبار ليس بالعوم مباشرة فى هذه الآبار ولكن باستخدام أدوات وآلات شفط المياه ودفعها.

غير أن هناك حقيقة لابد أن نتداركها هنا، ذلك أننا عند مناقشة المشكلة الاقتصادية واستعراض منحنى إمكانيات الانتاج وجدنا أنه عند التوظف الكامل والانتاج الكامل لابد من سحب الموارد الاقتصادية من إنتاج السلع الاستهلاكية لاستخدامها فى إنتاج السلع الرأسمالية. أى أننا نتجه إلى ربط الأحزمة حول بطوننا من أجل توفير الموارد لانتاج السلع الرأسمالية التى تزيد من الكفاية الانتاجية وتمكننا من إنتاج المزيد من السلع الاستهلاكية فى المستقبل لذلك فإن المواطن الروسى ضحى كثيراً من أجل دفع معدل التصنيع ورفع مستوى معيشته.

التخصص:

لقد زادت درجة التخصص فى المجتمعات الحديثة بشكل كبير حتى أصبحت الغالبية العظمى من المستهلكين لا ينتجون أى من السلع والخدمات التى يستهلكونها ويستهلكون جزء ضئيل جداً مما ينتجونه بل قد لايستهلكون أي منها على الإطلاق فالعامل الذى يقوم بتركيب اللوحات المعدنية للسيارات قد لايكون مالكا لأية سيارة وبالتالى لن يستخدم أي من هذه اللوحات المعدنية. والفلاح فى المجتمع الحديث ينتج القمح ويشترى مايحتاجه من خبز من السوق.. ووصلت المجتمعات الحديثة بذلك إلى قناعة أن الاكتفاء الذاتى يولد الإسراف وعدم الكفاية. عملا بالمثل القائل 'أن صاحب بالين كذاب'.

ولكن كيف يؤدى التخصص وتقسيم العمل إلى رفع الكفاية الإنتاجية؟ إن التخصص يزيد الكفاية عن طريق :

١- فتح المجال أمام الأفراد للاستفادة بما يتمتعون به من قدرات ومهارات. فإذا كان هناك شخصين أ، ب حيث يتمتع الشخص أ بالجرأة والمهارة وخفة الحركة والدقة فى استخدام السلاح بينما ب ضعيف بطىء الحركة

ولكنه يتحلى بالصبر الشديد فإن التوزيع السليم للعمل بينهم يرشح أ ليكون صائد للحيوانات فى الغابات ويرشح ب لأن يكون صائد أسماك.

٢- كذلك فإن مزايا التخصص لا تنتهى عندما تتساوى قدرات الأفراد ذلك لأن تكريس الوقت كله فى عمل مايكسب صاحبه مهارة فى هذا العمل ومع تخصيص كل وقته فى فرع من الفروع تزيد فرص الابتكار والتجديد والاختراع وتطوير أساليب الإنتاج على العكس من الحالات التى يشتت المرأ فيها مجهوده بين العديد من الأعمال ذات النوعيات المختلفة.

كذلك فإنه بالتخصص يمكن تلافى الوقت الضائع نتيجة للانتقال بين عمل لآخر لهذه الأسباب يؤدى التخصص إلى زيادة الكفاية الإنتاجية فى استخدام الموارد الاقتصادية.

كذلك فإن التخصص يحقق مزايا إقليمية فهناك من المناطق مايصلح لإنتاج سلعة ما من السلع بينما تصلح منطقة أخرى لإنتاج نوع آخر من السلع بل إن منطقة بعينها تعطى إنتاجية أكبر فى زراعة محصول ما عما عداها من المحاصيل الآخرى..

فلو فرضنا مثلا أن الأقليم أيصلح لإنتاج البرتقال ولكن نتيجة لعدم توافر الأرض ومياه الرى ودرجة الحرارة المطلوبة ترتفع تكلفة إنتاج البرتقال فى هذا الإقليم.. والإقليم ب يصلح لإنتاج القمح ولكن لنفس الأسباب ترتفع تكاليف إنتاج هذا المحصول. فإذا اتضح أن الإقليم أ يتمتع بميزة فى إنتاج القمح بينما ظروف الاقليم ب تعطى له ميزه فى إنتاج البرتقال فإن تخصص أ فى إنتاج القمح وتخصص ب فى إنتاج البرتقال يحقق فائضاً فى كلا

المحصولين. لذلك فإن التخصص يمكن كل إقليم من إختيار المنتج الذى يتلائم وظروفه بحيث يعطى أفضل إنتاج من المواد المتاحة له ويبعد موارده عن المنتجات التى لايحقق إنتاجها كفاية فى استخدام الموارد. ونتيجة لذلك فإن الإقليمين أ، ب يحققان بالتخصيص إنتاج كميات أكبر من كلا السلعتين القمح والبرتقال. وعامة فإن التخصص البشرى والجغرافى ضرورة لتحقيق الكفاية فى استخدام الموارد الاقتصادية.

التخصص والميزة النسبية:

ويلاحظ أن المثال السابق قد أوضح أهمية التخصص من الناحية الاقتصادية نتيجة لما يحققه من زيادة فى الانتاج.

وبالرغم من الاتفاق حول أهمية التخصص ووضوح هذه الحقيقة إلا أننا سنسترسل فى إعطاء مزيد من الأمثلة لايضاح المكاسب التى يمكن تحقيقها عن طريق التخصص.

التكاليف النسبية:

ولنعود ثانية إلى المثال السابق للاقليميين أ، ب لنلقى مزيداً من الضوء باستخدام تحليل أدنى وأعمق وذلك فالاعتماد على إستخدام جدول إمكانيات الانتاج كأداة للتحليل. ولنفرض أن جدول إمكانيات الانتاج لكل من أ، ب كانت على النحو المبين بالجدولين (٣-١) و (٣-٢).

جدول (٣ - ١) إمكانيات الانتاج للاقليم (أ)

المنتج	بدائل الانتاج			
	١	٢	٣	٤
قمح	صفر	٢٠	٤٠	٦٠
برتقال	١٥	١٠	٥	صفر

جدول (٣-٢) إمكانيات الإنتاج للاقليم (ب)

المنتج	بدائل الإنتاج			
	١	٢	٣	٤
قمح	صفر	٣٠	٦٠	٩٠
برتقال	٣٠	٢٠	٢٠	صفر

ولعلنا نلاحظ أن جداول إمكانيات الإنتاج هنا تختلف عن الجداول المبينة فى الفصل الأول . . ذلك أننا افترضنا هنا ثبات التكاليف Constant costs بدلا من تزايد التكاليف وبعبارة أخرى فإن كل حالة تعطى كمية ثابتة من المنتج يضحى بها للحصول على زيادة ثابتة من المنتج الآخر .

ولقد توخينا فى هذا العرض تبسيط التحليل بوضع فرض ثبات كذلك فإن تطوير هذا التحليل بالتنازل عن هذا الفرض لن يغير من النتائج التى يمكن التوصل إليها من التحليل .

والحقيقة التى نود إبرازها هنا أن كلا التخصص والتجارة يفيدان الاقليمين فى حالة وجود إختلاف فى التكاليف النسبية بينهما. . ولكن ما هى التكاليف النسبية للبرتقال والقمح فى الإقليم أ ؟

إن الجدول ٣-١ يشير إلى أنه لإنتاج ٢٠ طن من القمح لابد من التضحية بخمسة أطنان من البرتقال، أى أن أربعة أطنان من القمح فى أ تكلف طن من البرتقال (١ب : ٤ق) - وهذه العلاقة (التكاليف النسبية) لا تتغير عند التوسع فى إنتاج أى من السلعتين ذلك لأننا أفترضنا ثبات التكاليف ويعنى ذلك أن التكاليف النسبية لن تتغير نتيجة للتوسع فى إنتاج البرتقال أو التوسع فى إنتاج القمح ويشير الجدول (٣-٢) كذلك إلى أن تكلفة كل ٣٠ طن من القمح تساوى ١٠ أطنان من البرتقال فى الأقليم ب أى أن التكلفة النسبية هى ١ ب = ٣ق. والواضح أن التكلفة النسبية للسلعتين مختلفة فى الأقليمين. ويعبر الاقتصادى عن هذه الحقيقة بالقول أن الاقليم ب يتمتع بميزة نسبية (تكلفة نسبية أقل) فى إنتاج البرتقال أى أن الأقليم ب يضحى بعدد من أطنان القمح أقل (٣ طن) للحصول على طن من البرتقال من عدد الأطنان التى تضحى بها أ للحصول على طن من البرتقال. ذلك أن تكلفة طن البرتقال فى الأقليم أ هى أربعة أطنان من القمح أى أن البرتقال أرخص نسبياً فى الأقليم ب كذلك فإن الأقليم ب يتمتع بميزة (تكلفة) نسبية فى إنتاج القمح، فبينما يتكلف إنتاج طن القمح فى الاقليم ب نصف طن من البرتقال يتكلف إنتاج طن القمح فى الأقليم أ ربع طن من البرتقال فقط. أى أن إنتاج القمح أرخص نسبياً فى الاقليم أ . وعلى ضوء هذا الاختلاف فى التكاليف النسبية، يمكن أن نبين أن تخصيص الاقليمين طبقاً لما يتمتعون به من ميزة نسبية سوف يحقق لهما أحجام أكبر من إجمالى ما ينتجونه من البرتقال والقمح. أى أنهما يحصلان على

المزيد من إجمالى المنتج من كلا السلعتين باستخدام نفس كمية الموارد فى حالة التخصص ويحققان بذلك استخداماً أكثر كفاءة للموارد الاقتصادية .

شروط التبادل التجارى :

بالنظر إلى نسبة التكلفة فى الاقليم ب والتى تشير إلى أن كل وحدة برتقال تساوى ثلاث وحدات من القمح (١ب = ٣ق) يتضح أنه من الأفضل لهذا الاقليم أن يتخصص فى إنتاج البرتقال طالما أنه يستطيع الحصول على أكثر من ثلاثة أطنان من القمح مقابل طن من البرتقال عن طريق التجارة مع الاقليم أ . كذلك فإن نسبة التكلفة فى الاقليم أ (١ب = ٤ق) تؤكد أن مصلحة هذا الاقليم أن يتخصص فى إنتاج القمح بشرط أنه سيحصل على طن من البرتقال مقابل التنازل عن أقل من ٤ أطنان من القمح . ولنفرض أن الاقليمين إتفقا على تبادل السلعتين بمعدل ثلاثة ونصف طن من القمح . مثل هذه النسبة تحقق فائدة مزدوجة لكلا الاقليمين حيث يحققان زيادة فيما يحصلا عليه من كيمات من السلعتين عن طريق التجارة . فالاقليم ب يحصل على ثلاثة ونصف طن من القمح من الاقليم أ مقابل تصدير طن من البرتقال له . بينما كان يحصل على طن فقط فى حالة إنتاج القمح محلياً . قبل التخصص والتجارة كذلك فإن تكلفة طن البرتقال فى الاقليم أ هى ٤ أطنان من القمح فى غياب التخصص والتجارة ولكن قيام التجارة يتيح لهذا الأقليم الفرصة فى الحصول على طن البرتقال من الاقليم ب مقابل تصدير ثلاثة ونصف طن فقط من القمح .

مكاسب التخصص والتجارة :

لا شك أن التخصص والتجارة تحقق بعض المكاسب لأطراف المبادلة إذا وجد إختلاف فى الميزة النسبية لأى منهما عن الآخر فى إنتاج سلعة من السلع .

وحتى يمكن إبراز قيمة هذه المكاسب فى المثال المذكور أعلاه، دعنا نفترض أن كلا الاقليمين كان ينتج البديل (٢) قبل التخصص أى أن الاقليم أ كان يفضل إنتاج ٢٠ طن من القمح و١٠ أطنان من البرتقال (جدول ٣-١) والإقليم ب ينتج ٣٠ طن من القمح و ٢٠ طن من البرتقال (جدول ٣-٢). فإذا قرر الاقليمين التخصص طبقاً لما يتمتعون به من ميزة نسبية. حيث ينتج الاقليم أ ٦٠ طن من القمح ولا شىء من البرتقال (البديل ٤ الجدول ٣-١) بينما ينتج الاقليم ب ٣٠ طن من البرتقال ولاينتج شىء من القمح (البديل ١ بالجدول ٣-٢) وباستخدام نسبة التبادل التجارى التى حددناها من قبل وهى تمثل ١ب = ٣ق وبافتراض أن الاقليم أ سوف يتبادل ٣٥ طن من القمح مقابل ١٠ طن من برتقال الاقليم ب فإنه يتبقى لسكان أ ٣٥ طن من القمح بالإضافة إلى ما يحصلون عليه من برتقال من ب (١٠ طن). بينما يبقى لسكان ب ٣٥ طن قمح و٢٠ طن برتقال. وبمقارنة هذا الوضع بالوضع الأمثل قبل التخصص والتجارة نجد أن كلا الاقليمين يحصلان على مقدار ٥ طن إضافى من القمح. هذه الأطنان العشرة من القمح تتوزع بالتساوى بين الاقليمين فى هذه الحالة وهى تمثل مكاسب التخصص والتجارة.

وجدير بالملاحظة هنا أن التخصص المبنى على الميزة النسبية يؤدى إلى تحسين توزيع الموارد الاقتصادية، ذلك لأنه باستخدام نفس كمية الموارد أمكن الحصول على المزيد من الإنتاج.. فالاقليم أ أستخدم نفس الموارد وركزها على إنتاج القمح بينما وجه الاقليم ب كل موارده لإنتاج البرتقال فحصل الاثنان مجتمعان على زيادة فى الانتاج.. وتشير هذه الزيادة إلى زيادة فى كفاءة استخدام الموارد الاقتصادية.

والحقيقة أن التخصص والتقدم الفنى يصاحبان بعضهما البعض ويعضدان بعضهما البعض فلاشك أن تخصص الاقليمين أ، ب فى إنتاج

القمح والبرتقال سوف يتيح لكل منهما الفرصة فى إستخدام أساليب فنية أحدث وأكثر تطورا بعد التخصص فى إنتاج سلعة واحدة. فالتخصص يشجع على التقدم الفنى والتقدم الفنى يدعو إلى مزيد من التخصص.

بعض مساوىء التخصص:

بالرغم من المزايا العديدة التى يوفرها التخصص إلا أن هناك بعض العيوب التى تظهر مع التمادى فى التخصص. منها :

(١) الملل الذى يصاحب تكرار بعض العمليات مثال ملاحظة وتتبع تدفق السلعة على خطوط الانتاج.

(٢) والزيادة فى التخصص تزيد الاعتماد على الآخرين. . فكلما تخصصت الدولة فى إنتاج عدد قليل من السلع كلما زاد إعتمادها على الدول الأخرى للحصول على ما تحتاجه من السلع الأخرى . هذا إذا تغافلنا ما يحدث من مشاكل على أثر حدوث إضطراب فى عمليات النقل نتيجة للاضرابات وخلافة.

إستخدام النقود:

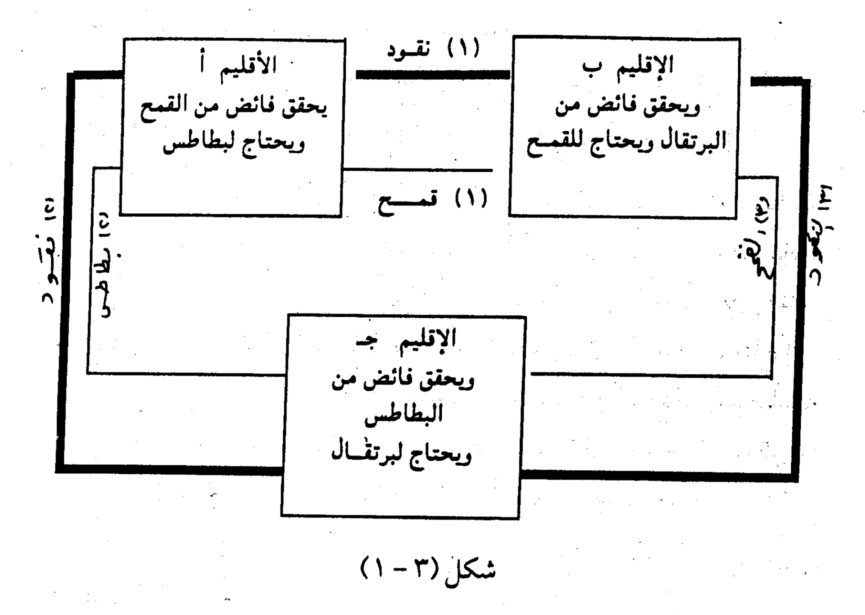
لاشك أن الظاهرة المميزة لأى إقتصاد من الاقتصاديات سواء كان متقدماً أو بدائياً هو إستخدام النقود كوسيلة للتبادل.

والحقيقة أن الإنسان يطلب العديد من السلع وكذلك فإن الحاجات البشرية فى أى مجتمع من المجتمعات عديدة ومتنوعة. لذلك فإن تخصص الفرد أو المجتمع فى عدد محدود من هذه السلع يزيد إعتماده على الآخرين وبالتالى تتعقد عملية المبادلة وما لم يكن هنا وسيلة تسهيل عملية تبادل السلع بين الأفراد وبين المجتمعات فإن هذا التخصص يكون صعباً ويصحب ذلك

ضعف فى التقدم الفنى وبذلك تحاول المجتمعات والأفراد الاعتماد على النفس لتحقيق الاكتفاء الذاتى وتحرم بذلك من مزايا التخصص والتقدم الفنى. لذلك فإن إيجاد وسيلة مناسبة تسهل عملية المبادلة أمر أساسى لقيام التخصص.

وقد يتم تبادل السلع على أساس المقايضة أى استبدال سلعة بسلعة أخرى مباشرة. ولكن المقايضة تثير كثيرا من المشاكل للاقتصاد. فعملية تبادل السلع عن طريق المقايضة تتطلب تطابق الرغبات بين طرفى المبادلة. ففى مثالنا السابق يفترض أن الاقليم أ عنده فائض من القمح يعرضه للتجارة ويحتاج إلى برتقال. كذلك نفترض أن الاقليم ب يحقق فائض من البرتقال يريد مبادلته ويحتاج إلى القمح. لذلك فإن عملية المبادلة ميسورة فى هذه الحالة. ولكن إذا تعذر وجود توافق فى الرغبات مثل هذا، فإن عملية التجارة تتعقد.

لنفرض مثلا أن الاقليم أ لا يرغب فى طلب أى من البرتقال المنتج بالاقليم ب ولكنه يريد شراء بطاطس من إقليم آخر ج. بينما يحتاج ج إلى البرتقال ولا يحتاج إلى القمح. بل يمكن تعقيد الصورة قليلا بفرض أن الاقليم ب يحتاج إلى جزء من قمح الاقليم أ ولكنه لا يريد أى من البطاطس المنتجة بالاقليم ج. وتظهر هذه الصورة بالشكل (٣-١).



شكل (٣ - ١)

يمكن تسهيل التجارة باستخدام النقود كوسيط للتبادل حتى فى الحالات التى لا تتطابق فيها الرغبات . . كما يتضح من الأسهم ويحقق الاقتصاد القومى باستخدام النقود كفاءة فى تخصيص الموارد .

فعندما يتعذر وجود تطابق فى الرغبات يصعب التبادل عن طريق المقايضة . وللقضاء على مثل هذه الصعوبة تلجأ الاقتصاديات الحديثة إلى إستخدام النقود كوسيلة لتسهيل عملية تبادل السلع والخدمات . . ولقد استخدم فيما مضى أشياء مثل البقر والسجائر والقواقع والأحجار والمعادن وغيرها من السلع كوسيط للتبادل لتسهيل تبادل السلع والخدمات . ولكن النقود لها صفة خاصة لابد وأن تحملها حتى يمكن إطلاق عبارة النقود عليها إذ لابد أن تلاقى قبولا عاما من المشترين والبائعين .

والآن كيف يمكن للنقود أن تساهم فى علاج مصاعب التبادل فى غياب من تطابق الرغبات .

الواضح أن عملية المبادلة يمكن أن تتم على النحو التالى :

١- يمكن لسكان ب مبادلة النقود ببعض من قمح أ .
٢- يحصل سكان أ على النقود ببعض من مبيعات القمح ويبادلونه ببطاطس من ج .
٣- يمكن لسكان ج استخدام النقود (التى يحصلون عليها من مبيعات البطاطس) فى شراء البرتقال من ب .

وتشير الأسهم فى شكل ٣-١ إلى هذه العمليات .

ويلاحظ أن قبول النقود من جميع أطراف المبادلة سمح للأطراف الثلاثة التخصص فى إنتاج سلعة واحدة والحصول على السلع الأخرى (التى يحتاجها سكان هذه الاقاليم)من الأطراف الاخر ى بالرغم من عدم وجود تطابق فى الرغبات بين هذه الأطراف . لذلك فإن المقايضة لاتتم فى غياب تطابق الرغبات وهى فى هذه الحالة التى يصورها الشكل ٣-١ لايمكن أن تحقق تبادل السلع بين الأطراف المعينة وبذلك ينتهى الأمر بعدم تخصص أى منهم فى إنتاج سلعة معينة بذاتها . وبذلك يفقد كل طرف من الأطراف مزايا التخصص وآثاره على كفاءة إستخدام الموارد الاقتصادية .

دائرة تدفقات الدخل :

أشرنا فى المناقشة عن النظام الرأسمالى إلى أهمية دور الأسواق وجهاز الثمن فى ربط قرارات الوحدات الاقتصادية الفردية داخل المجتمع وفى هذا النظام تتخذ منشآت الأعمال وأفراد القطاع العائلى قراراتهم فى حرية تامة . وفى هذه القرارات يحددون ماينبغى على الاقتصاد إنتاجة من سلع وخدمات

والطريقة التى تنظم بها العملية الإنتاجية وكيفية توزيع هذا الإنتاج . . وتعتمد كفاءة إتخاذ هذه القرارات على كفاءة الأسواق والأسعار .

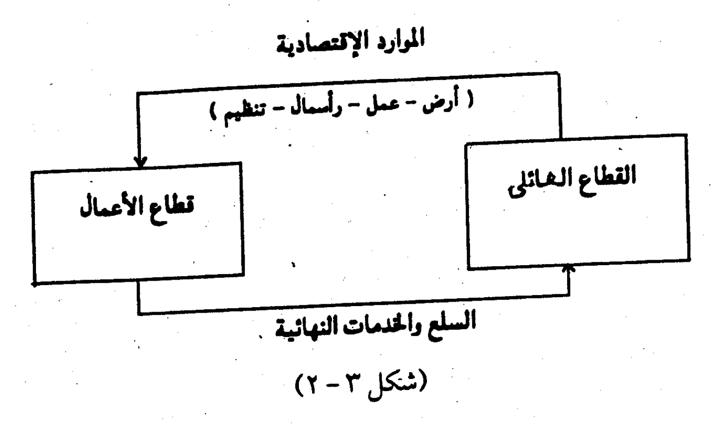
لذلك يتعين علينا أن نتابع نقاشنا حول هذا الموضوع باختيار طبيعة الأسواق والأسعار بشىء من التفصيل . وسوف نركز فى بقية هذا الفصل على عرض عام لنظام السوق فى مجتمع حر لا قيود فيه . . نبين فيه نوعى السوق الأساسيين فى هذه المجتمعات وطبيعة الصفقات المعقودة بينهم . ونعرض فى الفصل الرابع بشىء من التفصيل كيفية تحديد الأسعار طبقا لظروف العرض والطلب . وفى الفصل الخامس سنناقش بشكل دقيق كيف تتم الإجابة على التساؤلات الخمسة من خلال عمل جهاز الأسعار .

نماذج دوائر التدفقات :

يمكن توضيح طريقة عمل النظم الاقتصادية الحرة باستخدام دوائر التدفقات . . لذلك سوف نعرض هنا شرح لهذه التدفقات التى تتم فى مجتمع السوق الحر .

التدفقات الحقيقية :

يقوم القطاع العائلى ، فى ظل نظام المقايضة ، بعرض مايملكه من موارد إقتصادية على قطاع الأعمال على النحو المبين بالجزء الأعلى من الشكل (٣-٢) .



(شكل ٣ - ٢)

نظام المقايضة . فى نظام المقايضة أو النظام النقدى يعرض القطاع العائلى موارده الاقتصادية ويحصل فى مقابلها على السلع والخدمات من قطاع الأعمال .

ويستخدم قطاع الأعمال هذه الموارد الاقتصادية فى إنتاج السلع والخدمات وفى مقابل الموارد الاقتصادية التى يحصل عليها من القطاع العائلى يدفع ثمنها عينا أى فى شكل سلع وخدمات، وتدفق هذه المدفوعات يظهر بالجزء الأسفل من الشكل (٣-٢) . . والحقيقة أن حصول القطاع العائلى على هذه المدفوعات العينية يخلق صعوبة فى تبادل سلعة بسلعة أخرى لاشباع الحاجات المختلفة للأفراد وعلى أى الأحوال فإن هذه الصورة لاتعكس حقيقة الوضع القائم للتدفقات الحقيقية أى تدفق الموارد وتدفق السلع والخدمات التى تحدث فى الدول ذات نظم الأسواق الحرة .

التدفقات النقدية :

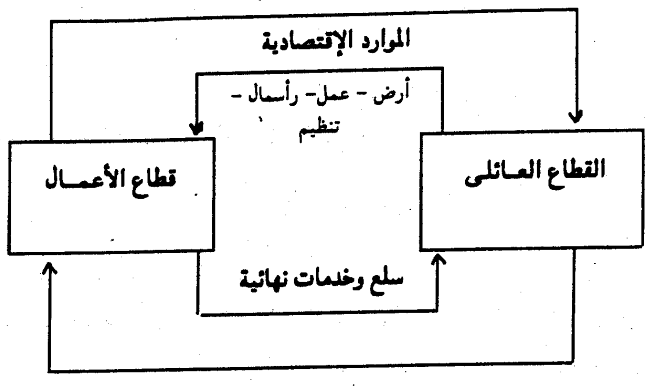
والحقيقة أن معظم الاقتصاديات إقتصاديات نقدية ونظام المقايضة لم يعد معمولا به فى المجتمعات الحديثة لذلك ينبغى إعادة النظر فى شكل دائرة

التدفقات عند التحول من نظام المقايضة إلى النظام النقدى . والنقود بصفتها وسيط للتبادل يسهل في الحقيقة عملية للتبادل التى تتم بين قطاع الأعمال والقطاع العائلي .

لذلك يظهر فى الشكل ٣-٣ دائرة أخرى تسير فى إتجاه عكس عقارب الساعة لتمثل تدفق المدفوعات النقدية كدخول لعوامل الإنتاج فى شكل أجور وإيجارات وفوائد وأرباح . هذه الدخول تدفع نظير الخدمات التى تقدمها الموارد الاقتصادية فى العملية الانتاجية وهى تمثل فى نفس الوقت تكلفة لمنشآت الأعمال التى تدفعها . والأرباح شأنها شأن بقية عوائد عوامل الانتاج (تمثل عائد التنظيم) تعبر فى العرف الاقتصادي عن تكلفة إنتاج .

غير أن الدخل النقدى الذى يحصل عليه القطاع العائلى مقابل خدمات الموارد الاقتصادية لا يعطى قيمة حقيقية فى حد ذاته . فالمستهلك لا يأكل أو يلبس العملات والنقود الورقية .

ويحتاج القطاع العائلى إلى الحصول على نصيبه من ثمرة ماينتج فى المجتمع لقاء ماينفقه من دخله النقدى . والحقيقة أن الدخول النقدية المكتسبة نتيجة عرض الموارد الاقتصادية يقابلها طلب موازى على السلع والخدمات التى أنتجتها هذه الموارد . ويعبر القطاع العائلى عن هذا الطلب بإنفاق دخوله النقدية فى شراء مايرغب من سلع وخدمات .



شكل (٣ - ٢) النظام النقدى

يبين الشكل الاقتصاديات النقدية بتبادل العائلى مواردهم الاقتصادية مع قطاع الأعمال مقابل الحصول على دخول نقدية (الجزء الأعلى) وينفقونها فى شراء السلع والخدمات (الجزء الأسفل).

ويعكس تدفق الإنفاق الاستهلاكى (إتجاه عقارب الساعة) وتدفق السلع والخدمات (اتجاه مضاد لعقارب الساعة) تبادل الدخل بالمنتجات ويمثل تدفق الانفاق الاستهلاكى مع القطاع العائلى إيراد لقطاع الأعمال.

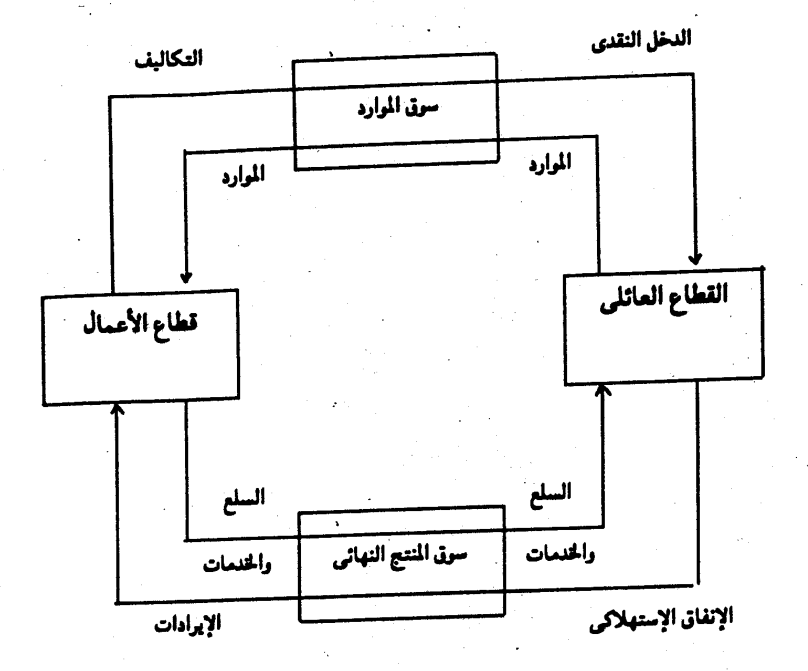
لذلك فإن القطاع العائلى، فى الاقتصاد النقدى، يبيع مايملكه من موارد لقطاع الأعمال، ويحصل منه على مايلزمه من سلع وخدمات لقاء مايدفعه من دخل نقدى حصل عليه من بيع موارده. ويتعين على قطاع الأعمال شراء الموارد الاقتصادية كى يتمكن إنتاج السلع والخدمات. ويبيع منتجاته النهائية القطاع العائلى مقابل الانفاق الاستهلاكى أو لقاء إيراد معين، ويصور ذلك فى

دائرة التدفقات الحقيقية التى تسير فى عكس عقارب الساعة ودائرة تدفقات الدخل النقدية والانفاق الاستهلاكى فى إتجاه عقارب الساعة. وتحدث هذه التدفقات فى وقت واحد وهى متكررة بطبيعتها.

التدفقات الحقيقية والنقدية وعلاقتها بالأسواق:

يمكن إدخال بعض الإضافات على دوائر التدفقات السابق عرضها ففى الشكل ٣-٣ عرضنا تدفقات الدخل (التكلفة) والموارد فى الجزء العلوى من الرسم وتدفقات الإنفاق (السلع) فى الجزء الأسفل من الرسم، والحقيقة أن هذه التدفقات تعمل من خلال الأسواق حيث يتم تبادل النقود بالموارد والسلع والخدمات. لذلك فإن الشكل ٣-٤ يصور العلاقة بين التدفقات الحقيقية والنقدية والأسواق التى تعمل من خلالها. ففى الجزء الأعلى من الرسم تدفق مدفوعات الدخل والموارد من خلال أسواق الموارد. ويلاحظ أن القطاع العائلى يعرض الموارد بالأسعار السائدة فى السوق ويحصل فى مقابل ذلك على دخل نقدى من قطاع الأعمال الذى يطلب هذه الموارد. وبديهى أن يعتمد حجم الدخل النقدى على كميات الموارد المختلفة التى يعرضها القطاع العائلى من ناحية وعلى الأسعار التى يبيعون بها من ناحية أخرى.

كذلك يصور الجزء الأسفل من الشكل تدفق الانفاق الاستهلاكى والسلع والخدمات من خلال سوق المنتج النهائى. ويعتمد حجم الاستهلاك المتدفق على كميات السلع والخدمات المشتراه من ناحية وعلى أسعار البيع من ناحية أخرى. أى أن هناك نوعين من الأسواق: سوق الموارد وسوق المنتج النهائى. ويمثل قطاع الأعمال المشترين أى جانب الطلب فى سوق الموارد بينما يمثل القطاع العائلى البائعين أى جانب العرض فى هذا السوق وينعكس الوضع فى سوق المنتج النهائى ليصبح القطاع العائلى فى جانب الشراء أو الطلب بينما قطاع الأعمال فى جانب البيع أو العرض. أى أن كل مجموعة من المجموعات الاقتصادية لهما صفتين مشترين وبائعين.



شكل ٣ - ٤ أسواق الموارد والمنتج النهائى فى الاقتصاد النقدى

ويلاحظ أن طابع الندرة يغلب على هذه الصفقات. ذلك أن القطاع العائلى يمتلك حجم محدود من الموارد يستطيع عرضه لقطاع الأعمال.

ومن ثم فإن الدخول النقدية للمستهلكين ستكون محدودة كذلك. ويعنى ذلك أن دخل كل مستهلك سيكون محدود الانفاق لا يمكن المستهلك من تحقيق كل ما يرغب فى شرائه من سلع وخدمات بل يضع حدود لما يستطيع الحصول عليه من هذا الدخل المحدود ولذلك يحاول المستهلك أن يسير أموره فى حدود قيود ميزانيته. . وبنفس الطريقة نجد أن ندرة الموارد تحدد ما يمكن إنتاجه من سلع وخدمات.

القيـود :

لاشك أن دائرة التدفقات التى عرضناها تحتوى على بعض الفروض التى تحد من شمول العرض وكفايته . ولذا فإن هذه النماذج قاصرة على تمثيل الواقع الفعلى للمجتمعات الحرة ولكنها تعرض نموذجاً مبسطاً لهذا الواقع ومن أهم هذه القيود :

١- أن هذا النموذج يتجاهل الصفقات والمعاملات التى تتم داخل قطاع الأعمال وداخل القطاع العائلى فبعض الصفقات مثل مبيعات السلع الوسيطة والمواد الخام التى تباع للمنتجين وبعض المنتجات النهائية التى تباع لتجار الجملة ثم تباع إلى تجار التجزئة لاتظهر فى هذا النموذج .

٢- كذلك فإن هذا النموذج لا يعطى تفاصيل وحقائق عن الأسواق الخاصة بقطاع الأعمال والعائلى والموارد والمنتج النهائى ولكن اكتفى بعرض إجمالى لعمل النظام الاقتصادى الحر دون الدخول فى التفصيلات الدقيقة .

٣- لم يعطى النموذج أى إشارة لدور الحكومة فى النشاط الاقتصادى على أساس أن دور الحكومة فى النشاط الاقتصادى للمجتمعات الحرة التى تعتمد على نظم الأسواق دور محدود للغاية .

٤- يفترض النموذج أن القطاع العائلى ينفق كل مايحصل عليه من دخول نقدية أى ثبات حجم تدفقات الدخل والانفاق . ويعنى ذلك ثبات مستويات الإنتاج والعمالة .

٥- إفترض النموذج وجود أسعار معينه للموارد والمنتج النهائى ولكنه لم يبين كيفية تحديد هذه الأسعار . وهذا ماسوف نشير إليه بالتفصيل فى الفصل القادم .

الفصل الثالث

محددات الأسعار « الطلب والعرض »

الفصل الثالث

محددات الأسعار «الطلب والعرض»

إن أهم ما يعنينا فى هذا الجزء من الكتاب هو التعريف بالكيفية التى تتحدد بها الأسعار فى السوق الحر. ولاشك أن عملية تحديد سعر السلعة أو سعر عامل الانتاج ليست بالعملية اليسيرة. . ذلك أن سعر المنتج النهائى يتحدد فى السوق بالتقاء رغبات المنتجين معبراً عنها بقراراتهم فى طلب كميات معينة من السلعة ورغبات المستهلكين معبراً عنها بقراراتهم فى طلب كميات معينة من نفس السلعة. . أى أن سعر سلعة ما يتحدد نتيجة لتفاعل قوى العرض والطلب. كذلك فإن أسعار الموارد الاقتصادية تتحدد بقرارات طلب مجموعة متنافسة من المنتجين على هذه الموارد. لذلك فإن الحديث عن تحديد سعر المنتج النهائى فى السوق أو أسعار الموارد الاقتصادية لابد وأن يتعرض بالتحليل لماهية الطلب وماهية العرض، وشرح ميكانيكية السعر فى تفاعل قوى الطلب مع قوى العرض لتحديد سعر السلعة فى السوق وسوف نبدأ بعرض كيفية تحديد سعر المنتج النهائى أولاً ثم نوالى بعد ذلك شرح الكيفية التى تتحدد بها أسعار الموارد الاقتصادية ثانياً.

أولاً : الطلب Demand :

للطلب معنى محدد لدى الاقتصادى. إذ يعرف الطلب بأنه الجدول الذى يبين الكميات المختلفة من المنتج الذى يرغب المستهلكين ويقدرون على شرائه بسعر ما من سلسلة من الأسعار خلال فترة معينة من الزمن[١]. ويعرض الطلب سلسلة من البدائل الممكنة والتى يمكن وضعها فى شكل جدول. وكما يشير تعريفنا للطلب بالنظر إلى السعر. أى أننا ننظر إلى الطلب على أنه يبين الكميات التى يقدم المستهلكين على شرائها عند الأسعار المختلفة. ويصور الجدول (٣-١) جدول إفتراضى لطلب أحد المستهلكين على شراء آرادب ذرة.-

ويعكس جدول الطلب هذه العلاقة بين سعر الذرة والكمية التى يرغب المستهلك ويقدر على شرائها عند كل من هذه الأسعار. ويلاحظ أننا ذكرنا كلمة يرغب ويقدر لأن الرغبة وحدها ليست لها فعالية فى السوق. فقد يرغب الفرد فى شراء سيارة كديلاك ؛ ولكن إذا لم تكن هذه الرغبة تدعمها قدرة على الشراء (أى وجود عدد من الجنيهات الضرورية لشرائها) فإن هذه الرغبة لن يكون لها أثر ولن يكون لها صدى فى السوق. ويبين الجدول (٣-١) أنه عندما يكون سعر أردب الذرة فى السوق ٥ جنيهات فإن المستهلك يرغب ويقدر على شراء ١٠ آرادب فى الأسبوع وعندما يكون السعر ٤ جنيهات تزيد الكمية المطلوبة إلى ٢٠ آردب فى الأسبوع وهكذا.

---

(١) وفى حالة الحديث عن سوق الموارد، تستبدل كلمة "المنتج" فى التعريف بكلمة "المورد" وتستبدل كلمة "المستهلك" بكلمة "المنتج".

سعر الأردب	الكمية المطلوبة فى الأسبوع
٥	١٠
٤	٢٠
٣	٣٥
٢	٥٥
١	٨٠

جدول (٣ - ١)
طلب أحد المشترين الذرة

والطلب فى حد ذاته لا يمكننا من معرفة أى من هذه الأسعار الخمسة للذرة يسود فى السوق. فسعر السوق يعتمد على الطلب والعرض. لذلك فإن الطلب هو جدول يعبر عن خطط المشترى أو ما يستهدف شرائه من سلعة ما فى السوق.

ويلاحظ أن علاقة الطلب لا يكون لها معنى إلا إذا ربطنا الكميات المطلوبة عند كل سعر بفترة معينة من الزمن. ولتكن يوم أو أسبوع أو شهر . . إلخ. فعندما نقول أن المستهلك يشترى ١٠ آردب من الذرة عندما يكون السعر ٥ جنيهات للآدرب لا يعطى أى معنى بل أن مثل هذه العبارة يكتنفها الغموض.

وحتى يكون لها معنى ومضمون لابد من ربط هذه العلاقة بزمن معين لذلك فإنه عندما يقال أن المشهلك يشترى ١٠ آرادب من الذرة فى الأسبوع عندما يكون السعر ٥ جنيهات للآردب فإن هذه العبارة تعطى المعنى المقصود

وهو أن الكمية المطلوبة فى الأسبوع هى ١٠ آرادب ولذا يتعين تدبيرها للمستهلك .

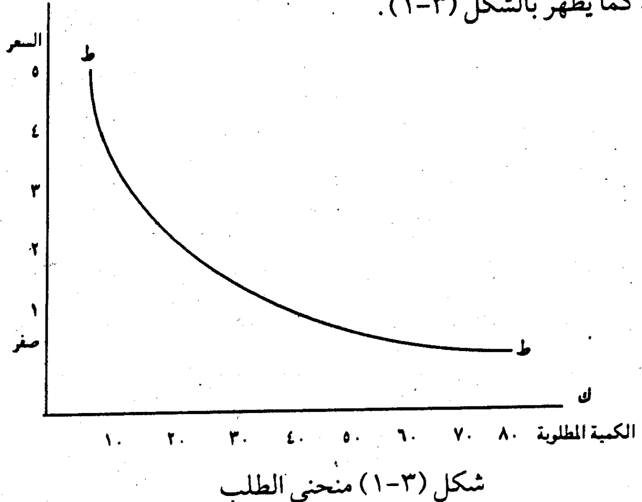
قانون الطلب :

من أهم خصائص الطلب هو وجود علاقة عكسية بين السعر والكمية المطلوبة أى كلما إنخفض السعر كلما إرتفعت الكمية المطلوبة وكذلك كلما إرتفعت الأسعار كلما إنخفضت الكمية المطلوبة . هذه العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة تعرف "بقانون الطلب" ويعبر هذا القانون عن العلاقة العادية التى تسود سلوك المستهلك حيث تزيد مشترياته من سلعة ما عند السعر المنخفض عن مشترياته عند السعر المرتفع ، فالسعر بالنسبة للمستهلك يعتبر عائق يحجبه عن الشراء . وكلما زاد هذا العائق كلما قلت الكميات التى يشتريها وكلما إنخفض هذا العائق كلما زادت مشتريات المستهلك . وبعبارة أخرى فإن السعر المرتفع لا يشجع المستهلكين على الشراء بينما تشجعهم الأسعار المنخفضة على الشراء .

ويمكن تفسير قانون الطلب بإحلال أحد المنتجات محل منتج آخر . فعادة ما يكون لكل سلعة عدة بدائل . لذلك فإن زيادة سعر أحد المنتجات يدفع المستهلكين إلى إحلال المنتجات الأخرى البديلة محلها وإنخفاض سعر أحد المنتجات يحمل المستهلكين إلى إحلالها محل السلع الأخرى البديلة . مثال ذلك السمن والزبد ، فكلما إرتفع سعر الزبد كلما لجأ المستهلكين إلى زيادة إستهلاكهم من السمن ويقللون من شرائهم للزبد بسعره المرتفع إما إذا إنخفض سعر الزبد فإن المستهلكين يحلون الزبد محل السمن وبذلك تزيد مشترواتهم من الزبد عند السعر المنخفض .

منحنى الطلب:

ويمكن تصوير العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة وسعر السلعة فى شكل بيانى ذو إحداثيين حيث تقاس الكميات المطلوبة على الإحداثى الأفقى وسعر السلعة على الإحداثى الرأسى[1]. وكما ذكرنا سابقاً فى الفصل الأول فإننا نضع على الشكل البيانى نقط إلتقاء السعر والكمية الخمسة المطابقة لبيانات الجدول (٣-١)وذلك بإسقاط أعمدة من النقاط المعنية على كلا الأحداثيين، فعند رسم المجموعة 'السعر = ٥ جنيهات والكمية = ١٠ آرادب' مثلا لابد من أسقاط عمود من الأحداثى الأفقى عند الكمية ١٠ آرادب ليقابل العمود المرسوم من الأحداثى الرأسى عند السعر ٥ جنيهات وإذا أجرينا نفس العملية بالنسبة لكل المجموعات الخمس من السعر والكمية ينتج لدينا سلسلة من النقط كما يظهر بالشكل (٣-١).



شكل (٣-١) منحني الطلب

---

(١) إن وضع الكميات المطلوبة علي الإحداثي الأفقي وسعر السلعة علي الإحداثي الرأسي مجرد عرف إصطلح عليه الاقتصاديين ودرجوا عليه منذ قدمه ألفريد مارشال.

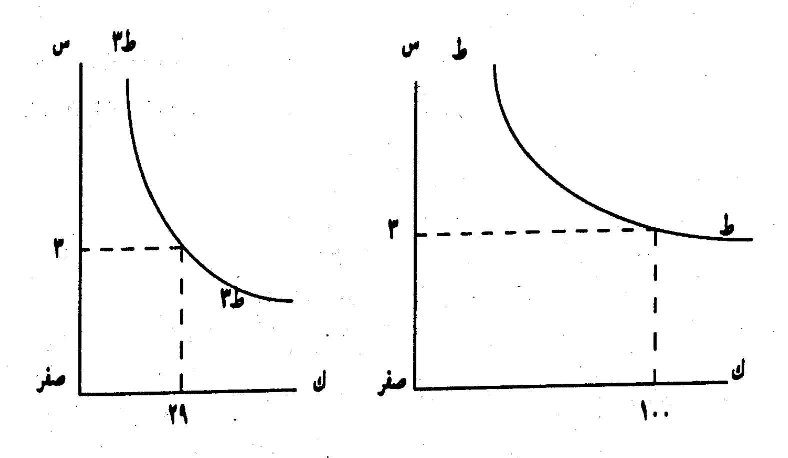
وتمثل كل نقطة من هذه النقط سعر معين والكمية المناظرة التى يقرر المستهلك شرائها عند هذا السعر وبفرض سريان نفس العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة لكل هذه النقط المرسومة بالشكل، يمكننا تعميم هذه العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة برسم منحنى يمر بهذه النقط ليمثل تجمعات السعر والكمية المطلوبة. ويسمى هذا المنحى منحنى الطلب. ويرمز له بالرمز ط بالشكل (٣-١) وينحدر إلى أسفل تجاه اليمين وذلك لأن العلاقة التى يمثلها بين السعر والكمية المطلوبة علاقة عكسية. ويعكس هذا المنحنى قانون الطلب حيث يقبل الناس إلى زيادة مشترياتهم كلما انخفض السعر ويخفضون مايطلبونه من كميات كلما ارتفع السعر.

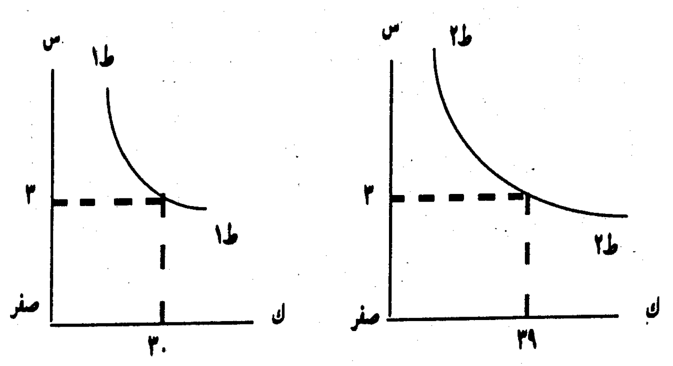
ويلاحظ أن كل من الجداول (٣-١) والشكل البيانى (٣-١) يحتويان على نفس البيانات ويصوران نفس العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة. غير أن هناك ميزة للتصوير البيانى حيث يمثل طبيعة علاقة ما (قانون الطلب فى هذه الحالة) بوضوح، وبساطة أكثر مما يمكن تصويره باستخدام التحليل اللفظى أو الجداول فالمنحنى على الشكل البيانى إذا أمكن فهمه يسهل عرضة وإجراء تعديلات عليه أكثر مما يمكن الوصول إليه باستخدام الجداول أو الألفاظ بل يمكن الحكم على طبيعة العلاقة بين المتغيرات التى يصورها المنحني بمجرد النظر إلى الشكل البيانى دون حاجة إلى التدقيق فى تفاصيل الأرقام أو قراءة عبارات التحليل اللفظى.

الطلب الفردى وطلب السوق:

انحصر تحليلنا الآن على التعامل مع مستهلك فرد. ولكن فى ظل سوق تسودة المنافسة يوجد عدد كبير من المشترين. ويمكن الانتقال من دراسة جدول الطلب الفردى إلى جدول طلب السوق أو الطلب الكلى فى السوق بعملية تجميع بسيطة للكميات التى يطلبها كل مستهلك عند الأسعار المختلفة فلو كان

هناك ثلاثة مشترين فى السوق كما يظهر فى الشكل (٣-٢) يكون من السهل تحديد إجمالى الكميات المطلوبة عند كل سعر. ويبين الشكل (٣-٢) نفس طريقة الجمع بيانيا باستخدام الوضع عند السعر ٣ جنيهات فقط كمثال لعملية الجمع هذه.





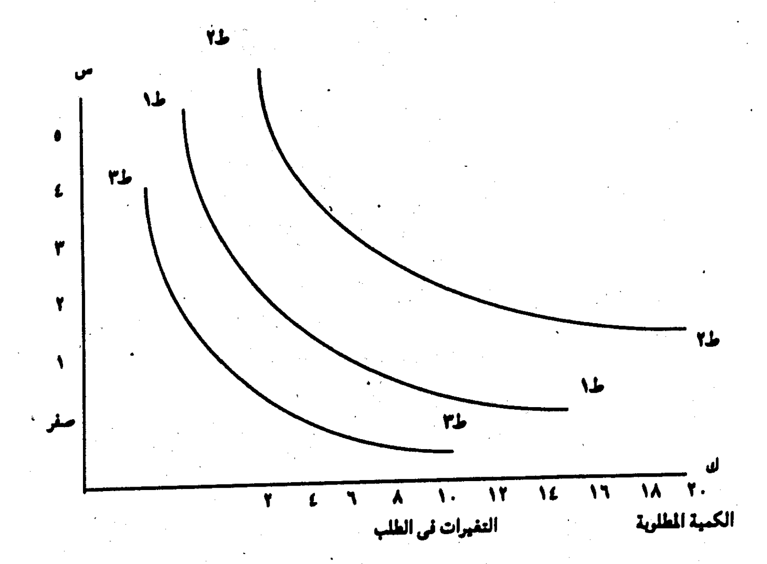
شكل (٣ - ٢) منحنى طلب السوق يساوى مجموع منحنيات الطلب الفردية

والحقيقة أنه يوجد فى ظل المنافسة عدد من المشترين يزيد بكثير عن ثلاثة. لذلك فإنه تجنبا لتعقيدات عملية تجميع الإشكال البيانية وطولها. فسوف نفترض أن هناك. ٢ مشترى مثلا فى السوق الذرة يقرر كل منهم شراء نفس الكمية التى يشتريها زملاءه عن الأسعار المختلفة. لذلك يمكن تحديد طلب السوق فى هذه الحالة بضرب بيانات الكميات المطلوبة (كما وردت بالجدول ٣-١) فى العدد ٢٠٠ كما يظهر بالجدول (٣-٣) ويمثل المنحنى ط١ بالشكل(٣-٣) منحنى طلب السوق لجملة مشترى ٠

جدول (٣ - ٣)

طلب سوق الذرة لمائتى مشترى

(١) سعر الأردب	(٢) الكمية المطلوبة فى الأسبوع لمستهلك واحد	(٣) عدد المشترين فى السوق	(٤) إجمالى الكمية المطلوبة فى الأسبوع
٥	١٠	× ٢٠٠ =	٢٠٠٠
٤	٢٠	× ٢٠٠ =	٤٠٠٠
٣	٣٥	× ٢٠٠ =	٧٠٠٠
٢	٥٥	× ٢٠٠ =	١١٠٠٠
١	٨٠	× ٢٠٠ =	١٦٠٠٠



محددات الطلب:

ولنبحث الآن فى السبب وراء تحديد وضع جدول الطلب فى مكان مثل مايظهر بالمنحنى ط١ بالشكل (٣-٣) لماذا لا يظهر منحنى طلب الذرة فى مكان آخر على يسار أو على يمين المنحنى ط١ ؟

وحقيقة الأمر أنه عند اختيار موضع منحنى الطلب من بين العديد من منحنيات الطلب المحتمل وجودها نفترض أن العوامل التى تحدد أو تتحكم فى موضع منحنى الطلب لها قيمة ثابتة، وبعبارة أخرى فإن اختيار منحنى طلب محدد تتضمن فرض ثبات محددات طلب المستهلك.

ولكن ماهى محددا الطلب هذه ؟ . . إن من أهم هذه المحددات نذكر الآتى :

١- أذواق أو تفضيلات المستهلكين.

٢- عدد المستهلكين فى السوق.

٣- الدخول النقدية للمستهلكين .

٤- أسعار السلع البديلة والمكملة.

٥- توقعات المستهلكين بالنسبة للأسعار والدخول فى المستقبل.

وعنـد إظهار جدول معـين للطلب مثل ذلك الذى يظهر بالعمودين (١)، (٢) بالجدول (٣-٣) أو منحنى محدد للطلب مثل المنحنى ط١ بالشكل (٣-٣) نفترض أن هذه المحددات ثابتة أو باقية على ماهى عليه.

التغيرات فى الطلب:

ولكن مـاذا يحـدث لو أن أحـد هذه المحـددات (مـحـددات الطلب) تغير؟.. والإجابة على ذلك واضحة. أن أى تغير لأحد أو بعض هذه العوامل سيؤدى إلى تغير بيانات الطلب الواردة بالجدول (٣-٣) ومن ثم يتغير موضع منحنى الطلب بالشكل (٣-٣) هذا التـغـيـر فى جدول الطلب أو فى منحنى الطلب يعبر عن انتقال منحنى الطلب ويعرف "بتغير الطلب".

والمقصود هنا بالتحديد هو أنه إذا زادت رغبة المستهلكين وقدراتهم على شراء المزيد من سلعة ما عند كل سعر من سلسلة الأسعار أى أن الكميات التى يرغب ويقدر على شرائها أصبحت أكبر من تلك التى تظهر بالعمود (٤) فى الجدول (٣-٣) فـإنه تحدث زيادة فى الطلب. ويبين الشكل (٣-٣) أن زيادة الطلب تظهر فى صورة انتقـال منحنى الطلب من ط١ إلى ط٢ مثلا. وعلى العكس من ذلك فإنه عند انخفاض الطلب نتيجة تغير أحد محددات الطلب تقل مشتريات المستهلكين بالأسعار المعلنة عن الكميات التى تظهر بالعمود (٤)

بالجدول (٣-٣) ويظهر هذا الإنخفاض فى الطلب بيانيا فى صورة انتقال منحنى الطلب إلى اليسار من ط١ إلى ط٣ مثلا (شكل ٣-٣).

ولننتقل الآن لفحص أثر التغيرات فى كل محدد من المحددات المذكورة سابقا على تغيرات الطلب.

١- الأذواق:

إن السبب فى تغير أذواق المستهلكين فى صالح السلعة قد يرجع إلى الإعلان أو تغير الموضة ويؤدى هذا التغير إلى زيادة الطلب وعلى العكس يؤدى تغير ذوق المستهلك ضد السلعة إلى نقص الطلب على هذه السلعة.

٢- عدد المشترين:

من الواضح أن زيادة عدد المستهلكين في السوق (نتيجة تطوير السلع أو نمو السكان) يؤدى إلى زيادة الطلب. كذلك فإن نقص عدد المستهلكين ينعكس علي انخفاض الطلب.

٣- الدخل:

إن تقدير آثار التغيرات فى الدخل النقدى على الطلب تكتنفه بعض الصعوبات. ففى غالبية المنتجات يؤدى ارتفاع الدخل إلى زيادة الطلب. إذ يلجأ المستهلكون إلى شراء المزيد من الأحذية والراديوهات والملابس كلما زادت دخولهم. ولكن على العكس من ذلك ينخفض الطلب على بعض المنتجات نتيجة لانخفاض دخول المستهلكين. وتسمى السلع التى تتغير مباشرة مع تغير الدخل النقدى بالسلع العادية أو الفاخرة.

وبالرغم من أن الغالبية العظمى من السلع تعتبر سلع عادية إلا أن هناك بعض الاستثناءات.

مثال ذلك الخبز فعندما يرتفع الدخول بعد حد معين تنخفض الكميات التى يشتريها أصحاب هذه الدخول من الخبز أو الكرنب ذلك لأن زيادة الدخول تسمح للمستهلكين بشراء المزيد من البروتينات مثل منتجات الألبان واللحوم. كذلك فإن زيادة الدخول قد تؤدى إلي انخفاض الطلب على اللحوم العادية والسمن حيث ينتقل أصحاب هذه الدخول من الأغنياء إلي استهلاك اللحوم الفاخرة والزبد. وتسمى السلع التى تتغير عكسيا مع تغير الدخل بالسلع الرديئة luferior أو سلع الطبقات الفقيرة.

٤- أسعار السلع البديلة والمكملة:

تؤثر السلع البديلة أو المكملة فى الطلب. ففى حالة الزبدة والسمنة مثلاً وهما سلعتان بديلتين أو متنافستين. عندما يرتفع سعر الزبدة تقل الكمية التى يشتريها المستهلكين من الزبدة وينتج عن ذلك زيادة الكمية المطلوبة من السمن. وعلى العكس من ذلك تنخفض أسعار الزبدة سيشترى المستهلكين كميات أكبر من الزبدة ويؤدى ذلك إلى نقص الطلب على السمنة. وعامة عندما يرتبط سعر أحد السلع والطلب على سلعة أخرى إرتباطاً عكسياً فإن هذه السلع تعتبر سلع بديلة.

ولكن السلع المكملة تختلف عن ذلك مثل زيت السيارات والبنزين. فكلما إرتفعت أسعار البنزين قل إستعمال السيارات ويؤدى ذلك إلى إنخفاض الطلب على زيت السيارات. وعلى العكس من ذلك عند إنخفاض أسعار البنزين يزيد إستخدام السيارات، والحقيقة أن فى حالة وجود علاقة عكسية بين سعر أحد السلع والطلب على سلعة أخرى تعرف هذه السلع بأنها مكملة.

وهناك من السلع التى لاترتبط مع بعضها البعض وتسمى فى هذه الحالة

سلع مستقلة Independent مثل الزبدة وكرة القدم . . لذلك فإن تغير سعر أحدهما لن يؤثر أو ذا تأثير قليل على طلب السلعة الأخرى .

٥- التوقعات:

تدفع توقعات المستهلك عن إرتفاع الأسعار فى المستقبل إلى زيادة مشترواته الجارية . . إذا يفضل فى هذه الحالة شراء المزيد الآن تجنباً لتحمل أعباء إرتفاع الأسعار فى المستقبل. كذلك عندما يتوقع المستهلك زيادة دخوله فى المستقبل فإنه يكون أقل تقتيراً بل تفسح المجال أمامه لزيادة إنفاقه الجارى .

وعلى العكس من ذلك تؤدى توقعات إنخفاض الأسعار والدخل إلى إنخفاض الطلب الجارى على المنتجات .

ويمكن إيجاز ما عرضناه سابقاً بالقول بأن الزيادة فى الطلب على السلعة س (أى إتخاذ المستهلك القرار فى زيادة ما يشتريه من السلعة س عند كل سعر) تنشأ نتيجة للآتى :

١- تغير أذواق المستهلك فى صالح السلعة .
٢- زيادة عدد المشترين فى السوق .
٣- إرتفاع (أو إنخفاض) الدخل إذا كانت س سلعة عادية (رديئة) .
٤- زيادة (إنخفاض) أسعار السلعة ص إذا كانت ص سلعة بديلة (مكملة) للسلعة س .
٥- توقعات زيادة مستقبلة فى الأسعار والدخول .

وبالعكس ينخفض الطلب على السلعة س نتيجة :

١- تغير فى الأذواق فى غير صالح السلعة . .
٢- نقص فى عدد المستهلكين فى السوق .
٣- زيادة (نقص) الدخل إذا كانت السلعة س سلعة رديئة (عادية) .

٤- زيادة (إنخفاض) سعر السلعة ص إذا كانت ص سلعة بديلة (مكملة للسلعة س).

٥- توقعات إنخفاض الأسعار والدخول فى المستقبل .

التغيرات فى الكمية المطلوبة :

لا ينبغى الخلط بين التغير فى الطلب والتغير فى الكميات المطلوبة . . فكما لاحظنا يشير التغير فى الطلب إلى إنتقال فى منحنى الطلب بأكمله إما إلى اليمين (زيادة فى الطلب) أو إلى اليسار (إنخفاض فى الطلب). أن نمط إستهلاك الفرد وسلوكه فى شراء منتج ما قد تغير فى هذه الحالة نتيجة لتغير واحد أو أكثر من محددات الطلب . . والحقيقة أن ما يعنيه الاقتصادى بالطلب هو جدول أو منحنى الطلب ولذلك فإن التغير فى الطلب يعنى بالضرورة التغير فى جدول الطلب بأكمله أو إنتقال منحنى الطلب من مكانه .

وعلى العكس من ذلك ، يشير التغير فى الكميات المطلوبة إلى الانتقال من نقطة إلى نقطة أخرى (من مزيج من الأسعار والكميات إلى مزيج أخر) على نفس منحنى الطلب . . أى أن منحنى الطلب ثابت فى مكانه . ويرجع السبب فى تغير الكميات المطلوبة إلى تغير سعر السلعة محل الاعتبار . ففى الشكل (٣-٣) يؤدى إنخفاض السعر الذى يطلبه بائعى الذرة من ٥ جنيهات إلى ٤ جنيهات إلى زيادة الكمية المطلوبة من الذرة من ٢٠٠٠ إلى ٤٠٠٠ أردب .

ويساعدنا الشكل (٣-٣) على التمييز بين التغير فى الطلب والتغير فى الكميات المطلوبة . فانتقال منحنى الطلب من ط١ إلى ط٢ أو ط٣ يتضمن تغيرات فى الطلب ، ولكن الانتقال من نقطة أ إلى نقطة ب على المنحنى ط١ هوتغير فى الكميات المطلوبة .

وعلى القارىء أن يراجع نفسه ليقرر ما يترتب على الأحداث التالية من تغير هل تؤدى إلى تغير فى الطلب أم تغير فى الكمية المطلوبة ؟ .

١- زيادة دخل المستهلك الذى ينتهى بشراء المزيد من الحلى .

٢- الحلاق الذى يرفع أسعار الحلاقة ليجد أن حجم عمله قد إنخفض .

٣- إنخفاض سعر السيارة فورد الذى يترتب عليه إنخفاض مبيعات السيارات من ماركة شيفورليه.

ثانياً: العرض Supply

يمكن تعريف العرض على أنه 'الجدول الذى يبين الكميات المختلفة من السلعة التى يرغب المنتج ويقدر على إنتاجها وطرحها للبيع فى السوق بسعر معين من سلسلة من الأسعار خلال فترة معينة من الزمن[١] .

ويصور هذا الجدول مجموعة من البدائل التى تمثل سلوك المنتج مثل تلك التى تظهر بالجدول (٣-٤) .

---

(١) بالنسبة لسوق الموارد يصبح تعريف العرض كالآتى : الجدول الذى يبين الكميات المختلفة من الموارد الذى يرغب أصحابه فى عرضه فى السوق بسعر معين من سلسلة من الأسعار خلال فترة معينة من الزمن.

جدول (٣ - ٤)
عرض أحد المنتجين للذرة

سعر الأردب	الكمية المعروضة فى الأسبوع
٥	٦٠
٤	٥٠
٣	٣٠
٢	٢٥
١	٥

ولنفرض مثال لمنتج زراعى، فلاح يزرع الذرة ويظهر الطلب على إنتاجه بالصورة التى عرضناها سابقاً عند الحديث عن الطلب. وكما يشير تعريف العرض فإن المنتج يحدد الكمية التى يطرحها فى السوق على ضوء سعر السلعة. . ويمكن النظر إلى العرض من زاوية أخرى بدلاً من التساؤل حول الكميات التى تعرض فى السوق عند الأسعار المختلفة يمكن الاستفسار عن مستوى السعر المطلوب تحديده ليشجع المنتجين على عرض الكميات المختلفة من السلعة.

قانون العرض:

يبين الجدول (٣ - ٤) العلاقة بين السعر والكمية المعروضة، ويلاحظ أن هذه العلاقة مباشرة أو طردية. إذ كلما إرتفع السعر زادت الكمية المعروضة وكلما إنخفض السعر إنخفضت الكمية المعروضة. وتسمى هذه العلاقة "قانون العرض" وهى تبين أن المنتج يكون على إستعداد لإنتاج وعرض المزيد من السلعة عند السعر المرتفع عنه عند السعر المنخفض.

فالسعر قد يكون عائقاً بالنسبة للمستهلك لأنه هو الذى يتحمل عبء دفعة ولذلك فإن السعر المرتفع يحد من شراء المستهلك بينما يشجع السعر المنخفض المستهلك على زيادة مشترياته لكن البائع وهو على الطرف الآخر يحصل على السعر لذلك يعتبر السعر حافز له لإنتاج وبيع السلعة. ومن ثم فإن السعر المرتفع يعنى زيادة الحافز على إنتاج وعرض السلعة فى السوق.

كذلك فإن قانون الطلب يرتكز على قاعدة الاحلال، فعندما يرتفع سعر سلعة س يميل المستهلك إلى إحلال السلع الأخرى محلها ومن ثم تقل مشترياته من السلعة س. وعندما ينخفض سعر السلعة س يقوم المستهلك بشراء المزيد من السلعة س ويحلها محل المنتجات الأخرى. كذلك يمكن شرح العلاقة المباشرة بين سعر السلعة والكمية المعروضة على أساس عملية الاحلال هذه. ففى العديد من الحالات يمكن إستخدام الموارد وأساليب الإنتاج التى يستخدمها المنتج فى إنتاج أنواع مختلفة من المنتجات.

فالأرض الزراعية ورأس المال مثلاً، يمكن إستخدامها لإنتاج الذرة وبنفس الكفاءة لإنتاج القمح أو فول الصويا أو العدس.. الخ فإذا إرتفع سعر أحد هذه المنتجات وليكن القمح مثلاً فإن المنتج سوف يلجأ إلى تحويل موارده من إنتاج السلع الأخرى ويوجهها إلى إنتاج القمح. ذلك أن إرتفاع سعر القمح يشجعه على زيادة الرقعة الزراعية المخصصة لزراعة القمح حتى يستفيد من هذا الارتفاع فى أسعاره.

وكمثال لذلك نفرض أن أحد الفلاحين يملك فدانين فقط يمكن زراعتهما ذرة أو قمح وعلى ضوء خبرته فى الزراعة وجد أن طاقة كل فدان تعطى ٢٠ أردب قمح أو ٢٠ أردب ذرة. ولنفرض أن تكلفة الانتاج لهذين

الفدانين (بصرف النظر عما يقرره المنتج من تخصيصها للذرة أو القمح) واحدة لكلا المحصولين ولتكن ٢٥ جنيها. ولنفرض أن سعر القمح كان جنيه واحد للأردب وسعر الذرة ٢ جنيه للأردب. فالواضح أن هذا الفلاح سيقوم بزراعة الذرة لينتج ٤٠ أردب. وسيكون الايراد الكلى المحقق من بيع هذا المحصول ٨٠ جنيه (= ٤٠ × ٢ جنيه) والأرباح ٥٥ جنيه (= ٨٠ - ٢٥) وسيكون إنتاج القمح هى هذه الحالة صفر. ذلك لأن الاتجاه إلى إنتاج أى كمية من القمح عند سعر جنيه للأردب سيترتب عليه إنخفاض فى الأرباح عن ٥٥ جنيه. ولكن إذا إرتفع سعر القمح إلى ٣ جنيهات للاردب بينما يظل سعر الذرة على حالة عند ٢ جنيه للاردب فإنه يصبح من المربح للفلاح تحويل الموارد المتاحة له لإنتاج القمح أى إحلال القمح محل إنتاج الذرة. ونتيجة لذلك سيرتفع الايراد الكلى إلى ١٢٠ جنيه (= ٤٠ × ٣) والأرباح إلى ٩٥ جنيه (= ١٢٠ - ٢٥). وبالرغم من بساطة هذا المثال إلا أنه أوضح الفكرة الأساسية. وهى أنه من المربح إحلال إنتاج السلعة ذات السعر المرتفع محل إنتاج السلعة ذات السعر المنخفض وذلك بتحويل الموارد الاقتصادية. فعندما يكون سعر الذرة ٢ جنيه للأردب لن تنتج أية كمية من القمح عندما يكون سعر أردب القمح جنيه واحد. ولكن إنتاج القمح يصل إلى ٤٠ أردب عندما يصبح سعر أردب القمح ٣ جنيه. وتفسر عملية الاحلال هذه طبيعة العلاقة المباشرة بين سعر القمح والكمية المعروضة منه.

• وتتعقد عملية الاحلال فى الحياة العملية وتستغرق وقتاً أطول مما صوره مثالنا المبسط. فقد تكون هناك بعض المنتجات التى تتطلب فى إنتاجها طرق إنتاجية وموارد مختلفة تماماً. وقد تؤدى هذه العملية إلى تحول الموارد الاقتصادية بين مختلف المنتجين

منحنى العرض:

يمكن التعبير عن فكرة العرض بيانياً كما حدث بالنسبة للطلب، وسوف نستخدم نفس الاحداثيات التى استخدمناها فى الشكل ٣-٣ لتصور منحنى العرض المبين بالشكل (٣-٤)، ولكن مع الاختلاف الواضح فى تغيير 'الكمية المطلوبة' إلى 'الكمية المعروضة' وتتبع بعد ذلك نفس الاجراءات التى إتبعناها عند رسم منحنى الطلب ولكن مع اختلاف البيانات بالطبع واختلاف طبيعة العلاقة. ويصور الشكل (٤-٤) منحنى العرض ع الذى يطابق البيانات المسجلة بالجدول (٣-٥) والتى تفترض وجود ٢٠٠ عارض للسلعة فى السوق لهم جداول عرض مثل جدول عرض أحد المنتجين المبينة بالجدول (٣-٥).

(جدول ٣ - ٥)

عرض السوق للذرة تعدد ٢٠٠ منتج

(١) ثمن الأردب	(٢) الكمية المعروضة فى الأسبوع لمنتج واحد	(٣) عدد المنتجين فى السوق	(٤) إجمالى الكمية المعروضة فى الأسبوع
٥	٦٠ ×	٢٠٠ =	١٢٠٠٠
٤	٥٠ ×	٢٠٠ =	١٠٠٠
٣	٣٥ ×	٢٠٠ =	٧٠٠٠
٢	٢٠ ×	٢٠٠ =	٤٠٠٠
١	٥ ×	٢٠٠ =	١٠٠٠

محددات العرض:

لقد سبق أن ناقشنا محددات الطلب ولاحظنا أن التغيرات فى أذواق المستهلك وعدد المشترين ودخول المستهلك وأسعار السلع البديلة والمكملة وتوقعات المستهلك تؤدى إلى إنتقال الطلب لسلعة معينة.

وهناك مجموعة مشابهة من الاعتبارات تحدد موقع منحنى العرض وهى:

١- أسلوب الإنتاج.

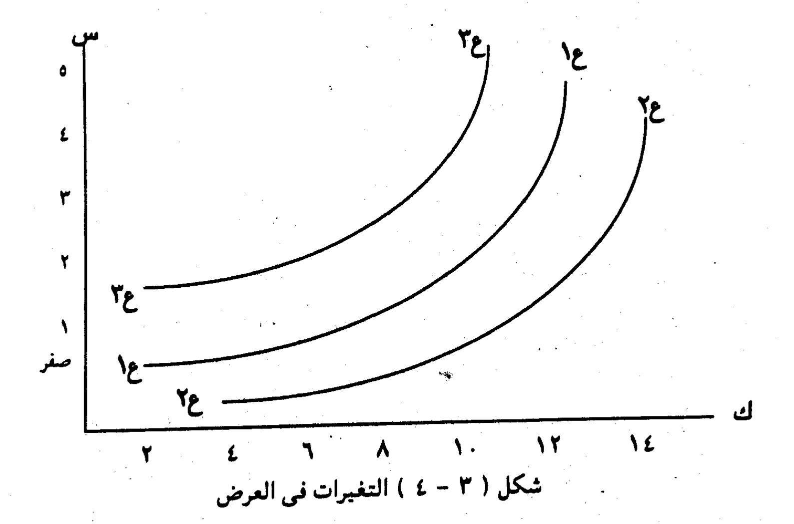
٢- أسعار الموارد.

٣- أسعار السلع الأخرى.

٤- توقعات الأسعار.

٥- عدد البائعين فى السوق.

وكل تغير يصيب أحد هذه المحددات يؤدى إلى إنتقال منحنى العرض إلى اليمين أو إلى اليسار. وإنتقال منحنى العرض إلى اليمين من ع ١ إلى ع ٢ بالشكل (٣-٤) يعبر عن زيادة فى العرض: حيث يعرض المنتجين كميات أكبر من السلعة عندكل سعر محتمل. كذلك فإن إنتقال منحنى العرض إلى اليسار من ع ١ إلى ع ٣ (بالشكل ٣-٤) يشير إلى إنخفاض فى العرض حيث يعرض البائعين كميات أقل عند كل سعر.



شكل (٣ - ٤) التغيرات فى العرض

التغيرات فى العرض:

ولننتقل الآن إلى بحث آثار التغيرات فى كل من هذه المحددات على العرض: (١) و (٢) أن المجددين الأولين للعرض وهما مستوى التكنولوجيا (أسلوب الإنتاج) وأسعار الموارد هما جزئين من تكاليف الإنتاج والعرض علاقة وطيدة إذ أن أى انخفاض فى تكاليف الانتاج، إما عن طريق تطوير أسلوب الإنتاج أو انخفاض أسعار الموارد سيؤدى إلى زيادة العرض. فعند انخفاض التكاليف سيجد المنتجون أنه من المربح زيادة الكمية المعروضة من السلعة عند كل سعر. أما زيادة أسعار الموارد (أو تدهور أساليب الانتاج) فسوف تؤدي إلى انخفاض العرض أى انتقال منحنى العرض إلى اليسار.

٣- كذلك فإن التغيرات فى أسعار السلع الأخرى يؤدى إلى انتقال منحنى العرض للسلعة. فانخفاض سعر القمح قد يؤدى إلى حمل الفلاح على

عـرض المزيد من الذرة عند كل سـعـر . وعلي العكس من ذلك يؤدى ارتفاع سعـر القمح إلى نقص رغبة الفلاح فى إنتاج وعرض الذرة فى السوق .

٤- وقد تؤدى التوقعات عن الأسعار فى المستقبل إلي التأثير على رغبات المنتج الآن فى عرض المنتج . وأنه لمن العسير التعميم حول الطريقة التى تؤثر بها توقعات ارتفاع الاسعار مثلا على منحنى العرض الجارى فى السوق . فقد يلجأ الفلاح إلى الاحتفاظ بجزء من محصول الذرة دون طرحة فى السوق إنتظاراً لسعر أعلى فى المستقبل . وسوف يؤدى هذا التصرف إلى خفض العرض الجارى للذرة ومن الناحية الاخرى ، فإن هناك من المنتجات المصنعة التي يلجأ منتجوها إلى التوسع فى إنتاجها فور توقعهم بارتفاع الاسعار . وبذلك يزيد العرض .

٥- وأخيراً فإن زيادة عدد البائعين فى السوق سيؤدى إلى زيادة عرض السوق فكلما زادت عدد المنشات فى صناعة ما كلما انتقل منحنى العرض إلى اليمين وكلما انخفض عدد المنشآت فى الصناعة كلما انخفض عرض السوق . أى أنه عندما تترك بعض المنشآت الصناعية ينتقل منحني العرض إلى اليسار .

التغيرات فى الكمية المعروضة :

يمكن التمييز بين التغير فى العرض والتغيير فى الكمية المعروضة مثل ماقمنا به من تمييز بين التغير في الطلب والتغير فى الكمية المطلوبة . وتتضمن التغير فى العرض انتقال منحنى العرض بأكمله . فزيادة العرض تعنى انتقال منحنى العرض إلى اليمين وانخفاض منحنى العرض يعنى إنتقال منحنى العرض إلى اليسار ويرجع السبب فى تغير العرض إلى تغير واحد أو أكثر من محددات العرض ويشير الاقتصاديين إلى عبارة العرض ليعنى جدول العرض

أو منحنى العرض لذلك فإن تغير العرض يعنى بالضرورة تغير جدول العرض كلية أو انتقال المنحنى.

والتغير فى الكمية المعروضة يشير، من الناحية الاخري، إلى الانتقال من نقطة إلى نقطة أخرى على نفس منحنى العرض نتيجة لتغير سعر السلعة موضع الاعتبار. وكما يشير الجدول (٣-٥) يؤدى انخفاض سعر الذرة من ٥ جنيه إلي ٤ جنيه للاردب إلى انخفاض الكمية المعروضة من الذرة من ١٢٠٠٠ إلى ١٠٠٠٠ أردب.

والواضح أن انتقال منحنى العرض من ع١ إلى ع٢ أو ع٣ فى الشكل (٣-٤) يعبر عن تغيرات فى العرض. أما الانتقال من النقطة (أ) إلى النقطة (ب) على المنحنى ع١ هى مجرد تغير فى الكمية المعروضة.

وعلى القارىء أن يحدد أى من التصرفات التالية يحدث تغير فى العرض وأى منها يحدث تغير فى الكميات المعروضة.

١ - نتيجة لانخفاض تكاليف الإنتاج، زادت مبيعات السيارات.
٢ - انخفاض سعر القمح، أدى إلى زيادة الكميات المباعة من الذرة فى الشهر.
٣ - انخفاض المعروض للبيع من البرتقال نتيجة لانخفاض سعره فى سوق التجزئة.

ثالثا - العرض والطلب وتوازن السوق

ولننتقل الآن لوضع فكرتى العرض والطلب مع بعضهما البعض لنرى كيف يؤدى التفاعل بين قرارات الأفراد للشراء وقرارات المنتجين للبيع إلى تحديد سعر السلعة والكمية التى تباع وتشترى فى السوق. ويعيد الجدول (٣-٦) عرض العمودين (١)، (٢) عن العرض من الجدول (٣-٥) والعمودين (٢، ٣) الطلب من الجدول (٣-٣) ويلاحظ أن العمود (٢) بالجدول

(٣-٦) يستخدم سلسلة واحدة من الأسعار . ويفترض فى هذا المثال وجود المنافسة أى وجود عدد كبير من البائعين والمشترين .

والسؤال الذى ينبغى طرحه الآن هو : أى من الأسعار الخمسة المذكورة بالجدول المشار إليه يتعامل به فى السوق ؟ ولنترك الإجابة لمحاولة التجربة والخطأ هنا وسوف نبدأ (دون أى سبب معين) بالنظر إلى السعر ٥ جنيهات هل يلائم هذا السعر السوق ؟ والإجابة بالنفى لسبب بسيط ذلك لأن المنتجين يرغبون فى عرض ١٢٠٠٠ أردب من الذرة فى السوق عند هذا السعر بينما يرغب المستهلكين فى شراء ٢٠٠٠ أردب فقط عند هذا السعر وبعبارة أخرى فإن السعر المرتفع نسبياً عند ٥ جنيهات للاردب يشجع الفلاح على إنتاج حجم كبير من الذرة ولكن نفس هذا السعر المرتفع لا يشجع المستهلكين على شراء هذه الكمية . ذلك أن بعض المنتجات الأخرى ستكون أفضل للمشترى من الذرة عند هذا السعر المرتفع . وتكون نتيجة وجود فائض من الذرة بالسوق يقدر ب ١٠٠٠٠ أردب . ويبين العمود (٤) بالجدول هذا الفائض فى شكل زيادة المعروض عن المطلوب عند السعر ٥ جنيهات .

والسؤال هل يمكن أن يستمر هذا السعر (٥ جنيهات) سائداً فى السوق لفترة ما ؟ بالتأكيد لا : ذلك لأن حجم الفائض الكبير ، مع وجود التنافس الكبير بين البائعين ، سيحملهم على خفض أسعارهم حتى يشجعوا المستهلكين على شراء هذا الفائض . . أن المشكلة فى هذه الحالة هى مشكلة المنتج وهو يواجه فائضاً فى إنتاجه يود تصريفة فى السوق ولن يستطيع ذلك إلا إذا قام بتخفيض أسعار بيعه . ولو فرض أنهم قاموا بتخفيض السعر إلى ٤ جنيهات فإن الوضع يتغير كثيراً ، حيث يقبل المشترين على إمتصاص كمية كبيرة من السلعة فى السوق وبينما يطرح الفلاحين كمية أقل من الذرة . وينخفض بذلك الفائض إلى ٦٠٠٠ أردب .

جدول (٣ - ٦)
عرض وطلب السوق للذرة

(١) جملة المعروض في الأسبوع	(٢) سعر الأردب	(٣) جملة المطلوب في الأسبوع	(٤) الفائض (+) أو النقص (-)
١٢٠٠٠	٥	٢٠٠٠	+ ١٠٠٠٠ ↓
١٠٠٠٠	٤	٤٠٠٠	+ ٦٠٠٠ ↓
٧٠٠٠	٣	٧٠٠٠	صفر ↔
٤٠٠٠	٢	١١٠٠٠	- ٧٠٠٠ ↑
١٠٠٠	١	١٦٠٠٠	- ١٥٠٠٠ ↑

وطالما أن الفائض لازال موجوداً فإن المنافسة بين البائعين ورغبتهم فى التخلص ممالديهم من فائض سوف يدفعهم مرة أخري إلى خفض السعر. ويمكننا أن نقرر فى هذه الحالة أن كلا السعرين ٥ جنيهات و ٤ جنيهات ليست مستقرة نظراً لارتفاعهم الشديد. ولذلك ينبغى أن ينبغى أن يكون سعر القمح فى السوق أقل من ٤ جنيهات.

وقبل أن نصل إلى هذا السعر الذى يستقر فيه الوضع بالسوق دعنا نصل إلى الطرف الآخر من عمود السعر بالجدول (٣ - ٦) لنرى ماذا يحدث عندما يكون السعر جنيه واحد للأردب. ولما كان هذا السعر منخفض جداً فإن الطلب على السلعة سيزيد كثيراً عن المعروض منها. . فهذا السعر لا يشجع الفلاحين على إنتاج الذرة وسيحجمون عن توجيه الموارد إلى هذا المنتج.

ولكن هذا السعر يشجع المستهلكين على شراء كميات من الذرة،

فالسعر ملائم للمستهلك ولكن غير ذلك للمنتج . . والنتيجة نقص فى المعروض shortage من الذرة. ونعود إلى التساؤل مرة أخرى هل يستقر هذا السعر فى السوق ؟ والإجابة مرة أخرى بالنفى. فالمشكلة مشكلة المشترى لأنه يود الحصول على عدد من الأردب غير متوافر فى السوق وحتى يشجع المنتج على عرضه لابد وأن يقدم له سعر أعلى.

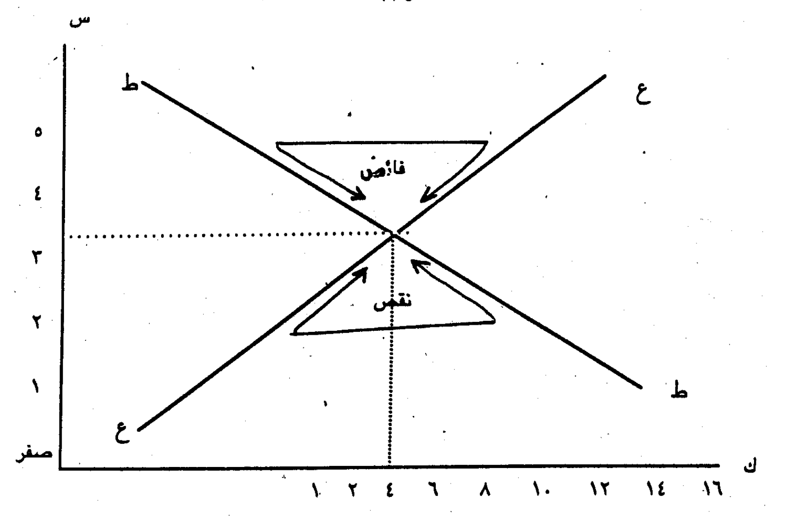
والحقيقة أن المنافسة بين المشترين سوف تؤدى إلى ارتفاع السعر عن جنيه للأردب.

فهناك من المشترين لن يستطيعوا الحصول على مايريدون ويقدرون على شرائه عند هذا السعر. والبعض الآخر سيكونون على استعداد لدفع أسعار أعلى للحصول على مايرغبون من كميات من الذرة.

ولنفرض أن المنافسة بين المشترين . . دفعت الأسعار إلى أعلى عند ٢ جنيه للاردب. فعند هذا السعر سينخفض النقص فى المعروض ولكنه لن يقضى عليه تماماً . . فعند٢ جنيه للاردب سيوجه الفلاح مزيداً من الموارد لإنتاج الذرة وسيحجم بعض المشترين عن شراء الذرة بهذا السعر وبذلك ينخفض الفرق بين المعروض والمطلوب إلى ٧٠٠٠ ولكن النقص لازال قائماً. ولكننا يستطيع أن نقرر على ضوء هذا النقاش أن المنافسة بين المشترين ستدفع الأسعار إلى مستوى أعلى من ٢ جنيه للاردب.

وبهذا العرض من التجربة والخطأ لم يبقى أمامنا إلا سعر واحد وهو ٣ جنيه للاردب . دعنا نختبره. وعند هذا السعر وهذا السعر فقط تتعادل رغبات المستهلكين في الشراء ورغبات المنتجين فى عرض نفس الكمية. أى أن الكميات المطلوبة من الذرة تساوى الكميات المعروضة منه عند هذا السعر. ونتيجة لذلك ينخفض العجز وينخفض الفائض عند هذا السعر. ولقد اتضح

لنا أن وجود النقص فى المعروض يؤدى إلى ارتفاع الأسعار ووجود فائض فى المعروض يؤدى إلى انخفاض الأسعار . . لذلك فإن عدم وجود فائض أو نقص فى المعروض عند السعر ٣ جنيهات لا يبرر أى سبب فى تغير أسعار الذرة. ويعرف الاقتصاديون هذا السعر بسعر التوازن **Equilibrium price** ويعنى بالتوازن الاستقرار والتعادل . . فعند السعر ٣ جنيهات تتعادل الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة ولذلك فإن السعر ٣ جنيهات هو السعر المستقر الوحيد عند ظروف العرض والطلب السائدين كما تظهر بالجدول (٣ - ٦) وبعبارة أخرى فإن سعر الذرة يتحدد فى السوق بالتقاء رغبات البائعين ورغبات المشترين فى عرض وطلب نفس الكمية من الذرة. ويحدث ذلك عند السعر ٣ جنيهات فى مثالنا هذا. فعند أى سعر أعلى من سعر التوازن هذا يحاول المنتجون عرض كميات أكبر مما يود المشترون طلبه فى السوق وعند الأسعار التى تقل عن سعر التوازن يرغب المستهلكين فى شراء كمية أكبر مما يرغب البائعون عرضه فى السوق والاختلاف بين رغبات البائعين والمشترين فى عرض وطلب السلعة ستؤدى إلى تغيرات فى السعر والتى تؤدى بدورها إلى موازنة خطط البائعين والمشترين لعرض وطلب السلعة عند نقطة التوازن.



ويمكن أن ننتهى إلى نفس الخلاصة من العرض البيانى . فكما يتضح من الشكل (٣ - ٥) وضع منحنى الطلب ومنحنى العرض فى نفس الشكل حيث الأحداثى الأفقى يصور الكميات المطلوبة والمعروضة . وبالتدقيق فى الشكل نجد أنه عند أى سعر أعلى من سعر التوازن (٣ جنيه) تزيد الكمية المعروضة عن الكميـة المطلوبة . ويؤدى هذا الفـائض إلى الضـغط على الأسـعـار إلى أسـفل نتيجة لوجود المنافسة بين البائعين على تصريف مالديهم من فائض .

وسـيـؤدى هذا الانخـفـاض فى الأسـعـار بدوره إلى انخـفـاض الكمـيـة المعروضة من الذرة وزيادة الكمية المطلوبة . كذلك فإنه عند أى سعر يقل عن سعر التـوازن تزيد الكمية المطلوبة عن الكميـة المعروضة . . ونتيـجة لحرص المشترين على الحصول على مايرغبون من سلع سيتنافسون فى رفع السعر . . ومن ثم يؤدى ارتفـاع الأسـعـار إلي تشـجع المنتـجين على زيادة الكميـة التى يعرضونها في السوق وسيقلل من رغبة وقدرة المستهلكين فى شراء كمية أقل . . وبذلك تتجه الأسعار إلي نقطة التوازن . فعند نقطة التوازن تستقر

الأوضاع ولايوجد أية رغبة أخرى لدى البائعين أو المشترين فى تغيير خططهم الإنتاجية أو الاستهلاكية طالما أن سعر البيع يحدد كمية من المعروض تساوى مايطلبه المستهلكون عند نفس السعر. ويشير الشكل (٣ - ٥) إلى أن نقطة التوازن هذه تتحدد عندما يكون السعر ٣ جنيهات والكميات المباعة والمشتراه تساوى ٧٠٠٠ أردب.

دور الأسعار فى ترشيد القرارات :

إن للأسعار وظيفة ترشيدية حيث تنسق قرارات البيع وقرارات الشراء وتعرف القدرة التنافسية لقوى العرض والطلب فى تحديد سعر ينسق بين قرارات العرض والطلب بوظيفة الترشيد للاسعار Rationning Function ولقد بينا فى المثال السابق أن سعر التوازن (٣ جنيه) يطهر السوق تماماً من عبء فائض يقع على عاتق البائعين أو نقص يعانى منه المشترى. ويتحدد سعر التوازن بالقرارات المستقلة الحرة للمشترين والبائعين عندما يلتقوا فى السوق. والحقيقة أن جهاز الطلب والعرض فى السوق يعمل بالطريقة الآتية : كل مشترى راغب وقادر على دفع مبلغ ٣ جنيهات فى أردب الذرة سيتمكن من الحصول على أردب والذى لا يستطيع لن هذا المبلغ أن يحصل على شىء. كذلك فإن أى بائع راغب وقادر على انتاج أردب الذرة وعرضه للبيع بسعر ٣ جنيهات سوف ينجح فى أداء مهمته. . ولكن الذين لا يستطيعون مقابلة هذا السعر لن يتمكنوا من غزو السوق. وعندما تعجز قوى الطلب والعرض التنافسية عن تحقيق التناسق المنشود بين قرارات العرض والطلب يتعين تدخل الحكومة أو السيطرة على النقص أو الفائض المحتمل فى غياب هذا التناسق. وسوف يتضح لنا فى الفصل الخامس بعض المشاكل الإدارية التى تظهر فى الصورة عندما تتدخل الحكومة لتجنب فى السوق لتحدد أسعار جبرية أو إعطاء

إعانات. مثل هذا التدخل فى الأسعار يحدث إختلالا فى جهاز الثمن ويعوق وظيفته الترشيدية على أداء مهمتها فى موازنة المطلوب بالمعروض. ولذلك تتحمل الحكومة مسئوليتها فى ضمان التوازن بين الكمية المعروضة والكمية المطلوبة. والخلاصة أن الأسعار التنافسية الحرة تنسق بين قرارات البيع والشراء وتطهر السوق من الفائض أو النقص وهذه هى مهمة الأسعار فى ترشيد القرارات.

التغيرات فى العرض والطلب:

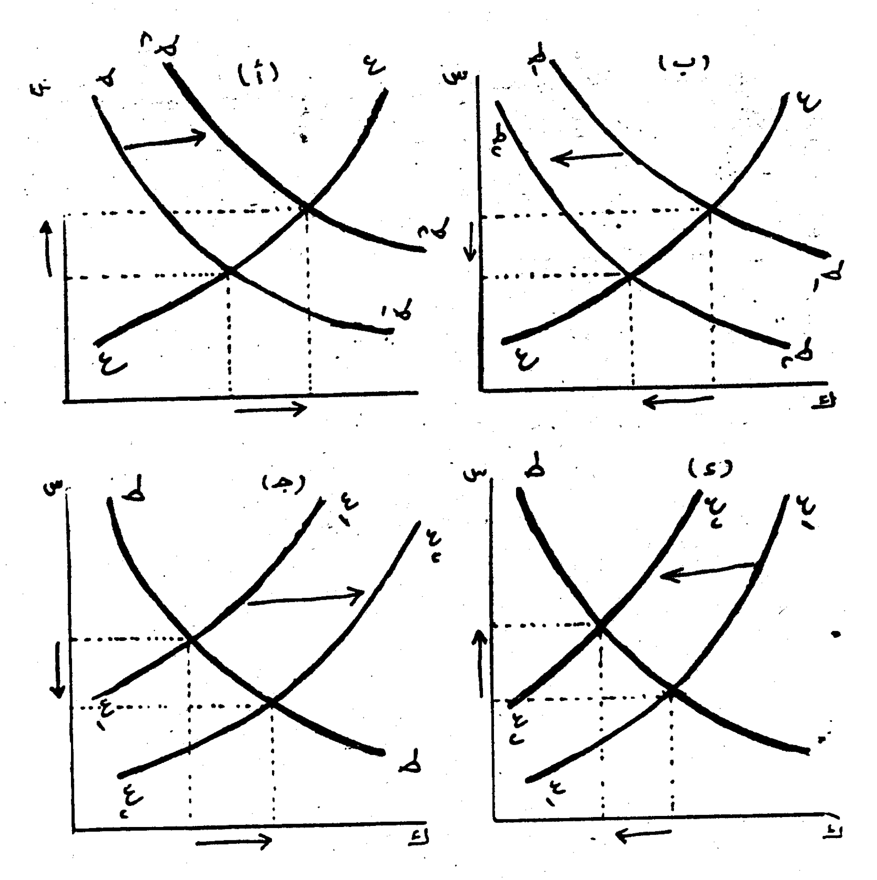
سبق أن لاحظنا أنه قد تحدث تغيرات فى الطلب نتيجة لتغيرات فى أذواق المستهلك أو الدخول أو التغيرات فى توقعات المستهلك أو التغيرات فى أسعار السلع البديلة أو المكملة. . كذلك فإن تغيرات العرض قد تنشأ من التغيرات فى أساليب الإنتاج أو أسعار الموارد. لذلك لم يكتمل تحليلها هذا ما لم نتوقف لحظة لستعرض فيها أثر التغيرات فى العرض والطلب على سعر التوازن.

وحتى يمكن تبسيط العرض سنبدأ أولا بتحليل آثار تغير الطلب مع افتراض ثبات العرض. ولنفرض الآن أن الطلب قد زاد كما يظهر فى الشكل (٣ - ٦) فما هو أثر هذا التغير على السعر!

والحقيقة أن انتقال الطلب هذا سينقلنا إلى نقطة توازن جديدة حيث يلتقى منحنى العرض مع منحنى الطلب الجديد عند نقطة أعلى بالنسبة لكل من أحداثى الأسعار والكميات. لذلك يمكن أن نقرر بناءاً على ذلك أن أثر زياد الطلب، مع بقاء الأشياء الأخرى (العرض) على حالها هو ارتفاع السعر وزيادة الكمية. كذلك فإن انخفاض الطلب كما يظهر فى الشكل (٣ - ٦ ب) يعكس انخفاض فى السعر وانخفاض فى الكمية. . والخلاصة أن العلاقة بين التغير فى الطلب والتغيرات الناتجة فى سعر التوازن والكمية التوازنية علاقة

مباشرة بمعنى أن كلا من السعر والكمية يرتفعان مع زيادة الطلب وينخفضان مع انخفاض الطلب.

والآن نعكس الوضع لتحليل أثر تغير العرض على السعر مع افتراض ثبات الطلب. وكما يتضح من الشكل (٣ - ٦ هـ).



شكل (٤-٦)
التغيرات في الطلب والعرض وأثارها علي السعر والكمية

فإن زيادة العرض يستتبعها انخفاض فى السعر والكمية ذلك أن نقطة التقاء منحنى العرض الجديد مع الطلب تحدد سعر توازنى أقل وكمية توازنية أكبر . كذلك فإن انخفاض العرض يؤدى إلى ارتفاع السعر وانخفاض الكمية (شكل ٣ - ٦ د) والخلاصة : أن أثر زيادة العرض هو انخفاض السعر وارتفاع الكمية وأثر انخفاض العرض ارتفاع السعر وانخفاض الكمية أى أن العلاقة بين تغير العرض والتغير المترتب عليه فى التوازن علاقة عكسية ولكن علاقة تغير العرض وتغير الكمية التوازنية علاقة مباشرة .

والواضح أن الأمر يكون أعقد من ذلك بكثير عندما يتضمن التحليل تغير كل من العرض والطلب فى وقت واحد . ويمكن التميز بين حالتين :

الاولى: عندما يتغير كل من العرض والطلب في اتجاهين متضاربين ولنفرض أولا أن العرض قد ارتفع بينما انخفض الطلب . فما هو الأثر على سعر التوازن ؟ . الحقيقة أن هنا أثر مزدوج على انخفاض السعر ذلك أن أرتفاع العرض سيؤدى إلى خفض السعر (علاقة عكسية) وانخفاض الطلب سيؤدى مرة أخرى إلى خفض السعر (علاقة طردية) . ومحصلة ذلك انخفاض السعر بدرجة أكبر مما كان يحدث عند تغير أى من العرض والطلب بمفردهما ولكن الامر يختلف بالنسبة لكمية التوازن إذ نجد أن العرض والطلب يتغيران فى اتجاهين متضادين . . حيث تؤدي زيادة العرض إلى زيادة كمية التوازن بينما يؤدى انخفاض الطلب إلى انخفاض كمية التوازن . ويعتمد اتجاه التغير فى الكمية التوازنية ، فى هذه الحالة ، على حجم التغيرات فى العرض والطلب .

والحالة الثانية: عندما ينخفض العرض ويرتفع الطلب . . وينشأ عن ذلك إرتفاع الاسعار مرتين . مرة نتيجة لانخفاض العرض ومرة أخرى نتيجة لزيادة الطلب . والمحصلة هى زيادة سعر التوازن بقدر أكبر مما كان يحدث عند

تغير أحد من العرض أو الطلب فقط. أما الأثر على الكمية التوازنية يصعب تحديده مرة أخرى Indetrminate ما لم يكن لدينا معلومة عن درجة التغير في كل من العرض والطلب. . أذ أن محصلة التغير فى الكمية التوازنية تعتمد على حجم انخفاض العرض وحجم إرتفاع الطلب. فإذا كان انخفاض العرض أكبر من ارتفاع الطلب ستكون النتيجة انخفاض الكمية التوازنية عن مستواها السابق ولكن إذ كان انخفاض العرض أقل حجما من ارتفاع الطلب فإن الكمية التوازنية ستكون أكبر من وضع التوازن السابق. ويمكن للقارىء أن يختبر هذه الحالات بيانيا ليصل إلى هذه النتائج.

ولكن ماذا يحدث لو تغير كل من العرض والطلب فى اتجاه واحد ؟. ولنفرض أولا زيادة كل من العرض والطلب. فما هو الأثر على سعر التوازن؟ والإجابة على ذلك. . تعتمد على حجم التغير فى العرض وحجم التغير فى الطلب. . إذ يتعين علينا أن نقارن فى هذه الحالة بين أثرين متعارضين على السعر أثر انخفاض السعر نتيجة لزيادة العرض وأثر ارتفاع السعر نتيجة لزيادة الطلب فإذا كان ارتفاع العرض أكبر من ارتفاع الطلب. انخفض سعر التوازن. وإذا كان ارتفاع العرض أقل من ارتفاع الطلب ارتفع سعر التوازن.

ولكن تغير الكمية التوازنية محدد الاتجاه. فارتفاع كل من العرض والطلب يؤدى إلى زيادة الكمية التوازنية بأثر مزدوج مرة نتيجة لزيادة العرض ومرة أخرى نتيجة لزيادة الطلب وبذلك تكون الزيادة فى الكمية التوازنية أكبر مما كان يحدث لو زاد العرض بمفرده أو زاد الطلب بمفردة. كذلك إنخفاض كل من العرض والطلب ينطبق عليه نفس التحليل، فإذا كان إنخفاض العرض أكبر من حجم إنخفاض الطلب إرتفع سعر التوازن الجديد إما إذا حدث العكس وكان حجم إنخفاض العرض أقل من حجم انخفاض الطلب إنخفض سعر التوازن. ولما كانت العلاقة بين كل من العرض والطلب والكمية التوازنية

علاقة مباشرة فإن إنخفاض كل من منهما سيؤدى فى النهاية إلى إنخفاض الكمية التوازنية بحجم أكبر مما كان يحدث لو حدث تغير مستقل فى كل من العرض والطلب .

والحقيقة أن التغيرات فى كل من العرض والطلب قد تحدث فى وقت واحد نتيجة لتغير أحد محددات العرض والطلب فالتقدم الفنى فى إنتاج الجبن، مثلا ، قد يؤدى إلى إنخفاض كل من العرض والطلب على اللبن الحليب .

وعلى كل حال ، قد تظهر بعض الحالات الخاصة ، التى يحدث فيها زيادة فى الطلب والعرض من ناحية تلغيها نقص فى الطلب والعرض من ناحية أخرى . وفى كلتا الحالتين فإن صافى الأثر على سعر التوازن يكون صفر . فلن يحدث تغير فى السعر . وعلى القارىء أن يجرى مثل هذه العمليات المعقدة على كل من العرض والطلب ليتأكد بنفسه من صحة هذه النتائج .

سوق الموارد :

ولننتقل الآن لتحليل سوق الموارد لنتعرف على شكل منحنيات العرض والطلب فى هذا السوق .

والحقيقة أن طبيعة هذه المنحنيات واحدة فى كلا السوقين ، سوق الموارد وسوق المنتج النهائى . فمنحنى العرض ينحدر إلى أعلى ومنحنى الطلب ينحدر إلى أسفل ولكن لماذا ؟

أن إنحدار منحنى العرض (فى سوق الموارد) إلى أعلى يعكس طبيعة العلاقة المباشرة بين سعر الموارد والكمية المعروضة منه . ذلك لأن من صالح صاحب الموارد أن يعرض كمية أكبر عند السعر المرتفع عنه عند السعر

المنخفض، فإرتفاع الأجور فى صناعة ما أو مهنة ما يشجع الأفراد على عرض المزيد من مواردهم البشرية والمادية. وإنخفاض الدخول يؤدى إلى أحجام أصحاب الموارد عرضها على هذه الصناعة أو المهنة ويتجهون إلى عرضها على صناعات أخرى.

وفى جانب الطلب، يلجأ رجال الأعمال إلى شراء حجم أقل من الموارد كلما إرتفعت أسعارها. ويقومون باحلال الموارد ذات السعر الأقل محل الموارد المرتفعة السعر. إذ يجد المنظم أن عملية الإحلال هذه تزيد من أرباحه. لذلك فإن الطلب على أحد الموارد يكون أكبر فى حالة السعر المنخفض عنه فى حالة السعر المرتفع. ومن ثم فإن منحنى الطلب ينحدر إلى أسفل ليعبر عن طبيعة هذه العلاقة المباشرة بين السعر والكمية المطلوبة.

والخلاصة.. أنه مثلما يحدث فى سوق المنتج النهائى حيث تحدد قرارات المنتجين فى عرض السلعة وقرارات المستهلكين فى شرائها ثمن السوق لهذا المنتج فإن قرارات أفراد القطاع العائلى فى عرض مورد ما وقرارات رجال الأعمال فى طلب هذا المورد تحدد سعره فى سوق الموارد.

الفصل الرابع

مرونة الطلب والعرض وتطبيقاتها

الفصل الرابع

مرونة الطلب والعرض وتطبيقاتها

إستعرضنا فى الفصل السابق تحليل الطلب والعرض . وقد ركزنا فى التحليل على التعريف بالطلب والعرض والقانون الذى يحكم العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة من ناحية (قانون الطلب) وبين السعر والكمية المعروضة من ناحية أخرى (قانون العرض) وأقتصر التحليل على إتجاه التغير فى كل منها إلى أعلى أو إلى أسفل ولكننا لم نذكر شيئاً عن درجة التغير فى الكميات المطلوبة نتيجة لتغير السعر .

وهذا ما ستقوم به أساساً فى هذا الفصل عند تحليل مرونة الطلب ومرونة العرض وسوف نعرض هنا ثلاثة أمور أساسية :

الأول : يعرض موجزاً لعناصر تحليل العرض والطلب .

والثانى : يقدم فكرة المرونة بالنسبة للطلب والعرض .

والثالث : يناقش بعض تطبيقات لتحليل الطلب والعرض .

الطلب والعرض وسعر السوق:

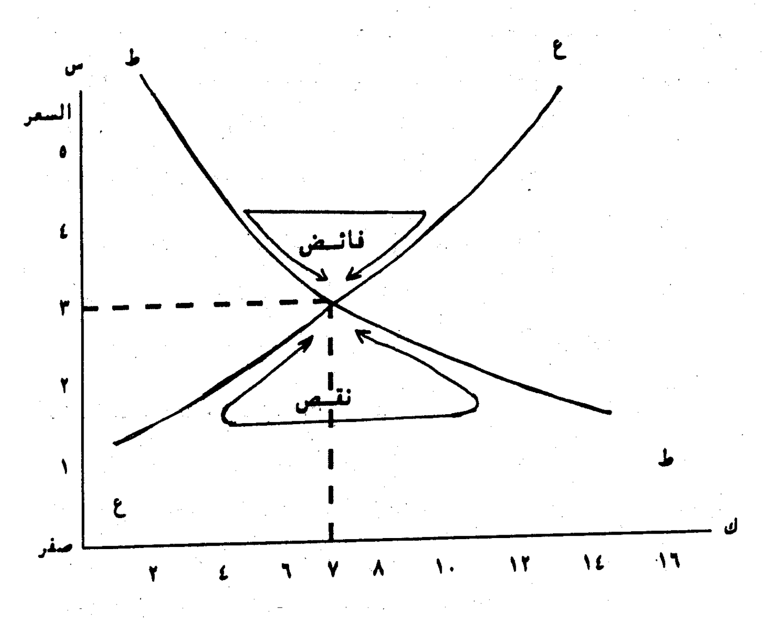
يشير كل من الطلب والعرض إلى جداول .. يبين جدول الطلب العلاقة بين أسعار مختلفة لسلعة ما والكميات التى يشير بها المستهلك عند كل سعر (العمودين ١ ، ٢ فى الجدول ٥-١) وعلاقة السعر بالكمية المطلوبة علاقة عكسية. فالمستهلكون عادة ما يطلبون كميات أكبر من السلعة عند السعر المرتفع عما يطلبونه عند السعر المنخفض وتسمى هذه العلاقة بقانون الطلب. وتظهر هذه العلاقة فى شكل منحنى مائل إلى أسفل (ط ط فى الشكل (٥ - ١).

جدول (٤ - ١) جداول الطلب والعرض

(١) إجمالى الكمية المطلوبة فى الأسبوع	(٢) سعر الأردب	(٣) إجمالى الكميات المعروضة فى الأسبوع	(٤) الفائض (+) أو النقص (-) (وتشير الأسهم إلى الأثر على السعر)
٢٠٠٠	٥ ج	١٢٠٠٠	+ ١٠٠٠٠
٤٠٠٠	٤	١٠٠٠٠	+ ٦٠٠٠ ↓
٧٠٠٠	٣	٧٠٠٠	صفر ↓
١١٠٠٠	٢	٤٠٠٠	- ٧٠٠٠ ↑
١٦٠٠٠	١	١٠٠٠	- ١٥٠٠٠ ↑

ويتضمن جدول العرض العلاقة بين أسعار سلعة ما والكميات التى يعرضها المنتجون عند كل سعر من هذه الأسعار (العمودين ٢ و٣ بالجدول (٥ - ١) وعلاقة السعر بالكمية المعروضة علاقة مباشرة .

وينص قانون العرض على أن المنتجين يجدون أنه من الأربح لهم تخصيص حجم أكبر من الموارد لإنتاج سلعة عند السعر المرتفع عنه عند السعر المنخفض وتظهر هذه العلاقة بيانياً فى شكل منحنى مائل إلى أعلى (ع ع فى الشكل ٥ - ٢) وتحدد نقطة تقاطع الطلب مع العرض سعر السوق أو السعر والكمية التوازنية . ويبين كل من الجدول (٥ - ١) والشكل (٥ -١) أن بيانات الطلب والعرض فى هذا المثال تفترض أن سعر التوازن يتحقق عند سعر ٣ جنيهات حيث تصبح الكمية التوازنية ٧٠٠٠ أردب . وتؤكد المنافسة بين البائعين وبين المشترين أن أى سعر آخر سيكون غير مستقر .



فعندما يتحقق فائض عند أى سعر يعلو عن سعر التوازن فإن المنافسة بين التجار سوف تدفعهم إلى خفض أسعارهم كى يتخلصوا من هذا الفائض . وفى حالة وجود نقص فى السوق عندما يقل السعر عن سعر التوازن فإن

المنافسة بين المشترين تحملهم إلى عرض سعر أعلى كى يحصلوا على مايطلبون من كمية . . فهم يفضلون دفع سعر أعلى فى هذه الحالة عن الاستغناء عن استهلاك الكميات المطلوبة . ولكن عند سعر التوازن يختفى الفائض ولا تظهر مشكلة النقص حيث تتفق رغبات المنتجين مع رغبات المستهلكين ، ويصفي كل اختلاف بين الكمية المعروضة والكمية المطلوبة تماما . ويطلق على هذه القوى التى تحدد سعراً تتساوى فيه الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة فى سوق تسوده المنافسة ، الوظيفة الترشيدية للأسعار المتنافسة .

وتؤدى التغيرات فى محددات الطلب أو محددات العرض إلى انتقال جداول (منحنيات) الطلب أوالعرض . إذ يتغير الطلب نتيجة لتغير أذواق المستهلكين أو دخولهم أو أسعار السلع البذيلة أو المكملة أو توقعات المستهلك أو عدد المشترين . وكذلك تؤدى التغيرات فى أحد العوامل التى تؤثر فى تكلفة الإنتاج إلى تغير العرض .

والعلاقة بين تغير الطلب وتغير سعر التوازن والكمية التوازنية علاقة مباشرة ، ولكن العلاقة بين تغير العرض وتغير سعر التوازن علاقة عكسية والعلاقة بين تغير العرض وتغير الكمية التوازنية علاقة مباشرة .

مرونة الطلب Easticity of Oemand

يقرر قانون الطلب أن المستهلكون يستجيبون لا نخفاض السعر بشراء المزيد من السلعة . ولكن درجة إستجابة المستهلكين لتغير السعر قد تختلف من سلعة إلى سلعة أخرى ، ويقيس الاقتصادى مدى استجابة أو حساسية المستهلكين للتغير فى سعر سلعة ما بفكرة المرونة .

فعندما تكون استجابة المستهلكين للتغيرات فى السعر كبيرة نسبياً أى أن تغيرات السعر تؤدى إلى تغيرات فى الكمية المشتراة بشكل كبير . فإن الطلب

على مثل هذه السلعة يعرف بالطلب المرن Elastic وبالنسبة لسلع أخرى تكون إستجابة المستهلكين للتغيرات فى السعر ضعيفة أى أن تغيرات السعر تصحب معها تغيرات متواضعة جداً فى الكمية المشتراة ويكون الطلب فى هذه الحالة غير مرن Inelastic .

معادلة المرونة :

يلجأ الاقتصادى إلي قياس درجة المرونة أو عدم المرونة باستخدام معامل المرونة Elasticity Coeficieut أو م ط بالصيغة التالية :

$$\text{م ط} = \frac{\text{التغير النسبى فى الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبى فى السعر}}$$

وتحسب هذه التغيرات النسبية بقسمة التغيز فى السعر على السعر الأصلى وقسمة التغير فى الكمية المطلوبة على الكمية المطلوبة الأصلية .
لذلك يمكن صياغة معادلة المرونة على النحو التالى :

$$\text{م ط} = \frac{\text{التغير فى الكمية المطلوبة}}{\text{الكمية الأصلية المطلوبة}} \div \frac{\text{التغير فى السعر}}{\text{السعر الأصلى}}$$

$$= \frac{\Delta \text{ك ط}}{\text{ط ك}} \div \frac{\Delta \text{س}}{\text{س}}$$

حيث تمثل ك ط الكميات المطلبة ، س سعر السلعة .

ولكن لماذا نستخدم الكميات النسبية بدلا من المقادير المطلقة فى قياس إستجابة المستهلك؟ ويرجع السبب فى ذلك إلى أن إستخدام التغيرات المطلقة يتأثر باختلاف وحدات القياس . ولذلك نجد أن مرونة الطلب لسلعة ما تختلف باختلاف الوحدات المستخدمة . . ومثال ذلك : إذا إنخفض سعر السلعة س من ٣ جنيهات إلى ٢ جنيه .

ومن ثم رفع المستهلكون مشترياتهم من ٦٠ كيلو إلى ١٠٠ كيلو فإننا قد نقرر أن درجة حساسيتهم للتغير فى السعر كبيرة ومن ثم فإن الطلب مرن . وتغير السعر بوحدة واحدة إستتبعة تغير فى الكمية المطلوبة بمقدار ٤٠ وحدة . ولكن إذا قمنا بتغيير وحدة القياس النقدية من الجنية إلى القرش نجد أن تغير السعر بمقدار ١٠٠ وحدة (قرش) إستتبعة تغير فى الكمية المطلوبة بمقدار ٤٠ وحدة لتعطى الانطباع بأن الطلب غير مرن ولذلك فإن تغير وحدة القياس أعطى إجابات مختلفة لنفس الطلب على نفس السلعة : ولكن إستخدام التغيرات النسبية يتجنب هذه المشكلة . فانخفاض السعر يكون بنسبة ٣٣٪ سواء إستخدمنا وحدة القياس بالجنيه (١) أو بالقرش ($\frac{١٠٠}{٣}$) ولننتقل الآن إلى تفسير هذه المعادلة . فالطلب مرن عندما يؤدى التغير النسبى فى السعر بمقدار ما إلى تغير نسبى أكبر فى الكمية المطلوبة ، مثال : إذ أدى إنخفاض السعر بمقدار ٢٪ إلى إرتفاع الكمية المطلوبة بنسبة ٤٪ فإن الطلب يكون مرناً وفى كل الأحوال التى يكون فيها الطلب مرناً يكون معامل المرونة أكبر من الواحد الصحيح . أى أن التغير النسبى فى الكمية المطلوبة مقسوماً على التغير النسبى فى السعر يكون دائماً أكبر من الواحد الصحيح فى حالة الطلب المرن . وإذا صاحب التغير النسبى فى السعر تغير أقل فى الكمية المطلوبة يكون الطلب غير مرن .

مثال : عندما تنخفض الأسعار بنسبة ٣٪ ويصاحبها إرتفاع فى الكمية المطلوبة بنسبة ١٪ فإن الطلب يكون غير مرن ، والواضح أن معامل المرونة يبقى دائماً أقل من الواحد الصحيح فى حالة الطلب غير المرن . لذلك فإن الخط الذى يفصل بين مرونة ولا مرونة الطلب هو تساوى التغير النسبى فى السعر مع التغير النسبى فى الكمية المطلوبة . مثال : إنخفاض السعر بنسبة ١٪ الذى يترتب عليه إرتفاع الكمية المطلوبة بنسبة ١٪ أيضاً وتسمى هذه الحالة الخاصة بمرونة الوحدة Uoik Elasticity لأن معامل المرونة يساوى ١ تماماً .

ونحب أن نؤكد هناأنه عندما يشير الاقتصادى إلى الطلب غير المرن Imelastie فإنه لا يقصد عدم وجود إستجابة لدى المستهلكين للتغير فى السعر فعبارة عديم المرونة أو تام اللامرونة Perfe Cllgimelasbi يقصد الحالة المتطرفة التى فيها أى تغير فى سعر السلعة إلى أى تغير فى الكمية المطلوبة منها ؛ تصوير هذه الحالة فى الطلب على حقن الأنسولين مثلاً لمرضى السكر . وتصور هذه الحالة بيانياً بخط طلب (رأسى) موازى للاحداثى الرأسى . كذلك عندما يشير الاقتصادى إلى الطلب المرن Elacilc فإنه لا يعنى الاستجابة الكاملة للمستهلكين لأى تغير فى السعر ففى الحالة المتطرفة الأخرى ، نجد أن أى تغير صغير فى السعر يؤدى إلى زيادة الكمية التى يشتريها المستهلكون من الصفر إلى أى مقدار يمكنهم الحصول عليه (مالانهاية) ويعرف الطلب فى هذه الحالة بالطلب تام المرونة Perfectg Elactic . وسوف نرى فى نهاية هذا الفصل أن مثل هذا الطلب ينطبق على المنشأة التى تبيع منتجاتها فى سوق منافسة كاملة . ويصور مثل هذا الطلب بيانياً منحنى طلب (أفقى) موازى للاحداثى الأفقى .

تعديل معادلة المرونة (نقطة المنتصف) :

يعترض حساب معادلة المرونة بعض الصعوبات ، فعند حساب معامل المرونة للذرة مثلاً عندما يتغير السعر من ٥ إلى ٤ جنيهات (جدول ٥-٢) فهل نستخدم المجموعة (السعر/ الكمية) ٥ جنيهات و ٢٠٠٠ أردب لنقيس عليها التغير النسبى فى الكميات والأسعار أم تستخدم المجموعة ٤ جنيهات و ٤٠٠٠ أردب ؟ فاختيارنا لمجموعة من هذه المجموعات التى نقسم عليها التغير فى الكمية أو السعر يؤثر بالطبع على النتيجة .

جدول (٥-٢) مرونة العرض مقاسة بمعيار إجمالي الايراد

(١) اجمالي الكمية المطلوبة في الأسبوع	(٢) سعر الأردب	(٣) الايراد اجمالي (الانفاق)	(٤) معيار اجمالي الايراد	(٥) معامل المرونة م ط
٢٠٠٠	٥	١٠٠٠٠		
٤٠٠٠	٤	١٦٠٠٠	↑ مرن	$\frac{٣٠٠٠}{\frac{٦٠٠٠}{٣}} \div \frac{١}{\frac{٩}{٢}} = ٢$
٧٠٠٠	٣	٢١٠٠٠	↑ مرن	$\frac{٣٠٠٠}{\frac{١١٠٠٠}{٣}} \div \frac{١}{\frac{٧}{٢}} = ١٫٠٩١$
١١٠٠٠	٢	٢٢٠٠٠	↑ مرن	$\frac{٤٠٠٠}{\frac{١٨٠٠٠}{٢}} \div \frac{١}{\frac{٥}{٣}} = ١٫٠١١$
١٦٠٠٠	١	١٦٠٠٠	↓ غير مرن	$\frac{٥٠٠٠}{\frac{٢٧٠٠٠}{٣}} \div \frac{١}{\frac{٥}{٣}} = ٦٥ر$

فعند استخدام النقطة ٥ جنيهات / ٢٠٠٠ أردب نجد أن الانخفاض النسبى فى السعر هو ٢٠ ٪ والزيادة النسبية فى الكمية هى ١٠٠ ٪ وبالتعويض فى معادلة المرونة نجد أن معامل المرونة هو $\frac{١٠٠}{٢٠}$ = ٥ ولكن عند إستخدام النقطة ٤ جنيهات ٤٠٠٠ أردب نجد أن الزيادة النسبية فى السعر هى ٧٥ ٪ والانخفاض النسبى فى الكمية ٥٠ ٪ وعلى هذا الأساس يكون معامل المرونة $\frac{٥٠}{٢٥}$ = ٢ .

وبالرغم من أن معادلة المرونة تشير إلى طلب مرن فى كلتا الحالتين إلا أن هناك اختلافا جوهريا فى درجة المرونة .

وقد نجد فى حالات أخرى (مثل التغير من ٣ج إلى ٢ ج) أن معادلة

المرونة تبين أن الطلب مرن عند استخدام نقطة من السعر والكمية . وتشير إلي أن الطلب غير مرن عند استخدام نقطة أخرى .

لذلك قام الاقتصاديون بالتوفيق بين هذا التعارض باستخدام متوسط لكلا السعرين ومتوسط الكميتين . فعند استخدام التغير فى السعر بين ٥ جنيهات وأربعة جنيهات نستخدم المتوسط ٥ر٤ لنشير إلى السعر الذى نقسم عليه التغير فى الأسعار وبالنسبة للكمية نستخدم المتوسط ٣٠٠٠ أردب . وبذلك يصبح التغير النسبي فى السعر ٢٢ ٪ والتغير النسبى فى الكمية ٧٦ ٪ ويصبح معامل المرونة حينئذ ٣ لذلك فإن تقدير المرونة بهذه الطريقة يعطى المرونة عند نقطة فى المنتصف بدلا من التحيز لطرف من الأطراف وبذلك تصبح معادلة المرونة فى هذه الحالة على الصورة التالية :

$$\text{م ط} = \frac{\text{التغير في الكمية}}{\frac{\text{مجموع الكميتين}}{٢}} \div \frac{\text{التغير في السعر}}{\frac{\text{مجموع السعرين}}{٢}}$$

وبالتعويض عن بيانات الأسعار من ٥ جنيهات إلى ٤ جنيهات نحصل على :

$$\text{م ط} = \frac{٢٠٠٠}{\frac{٦٠٠٠}{٢}} \div \frac{١}{\frac{٩}{٢}} = ٣$$

ويبين العمود (٥) فى الجدول (٥ - ٢) حساب معاملات المرونة لبيانات الطلب المبينة بالجدول (٥ - ١) وباستخدام المعادلة المتطورة لنقطة المنتصف .

تقدير المرونة بطريقة اختبار الايراد الاجمالى :

من أسهل الطرق فى الحكم علي مرونة الطلب أو عدم مرونته تلك الطريقة التى تتخذ - مما يحدث للايراد الكلى من تغير نتيجة لتغير السعر . ويعتبر الايراد الكلى إنفاقا إجماليا بالنسبة للمشترى .

١ - فإذا كان الطلب مرنا ، فإن انخفاض السعر سيؤدى إلى زيادة الإيراد الإجمالى .

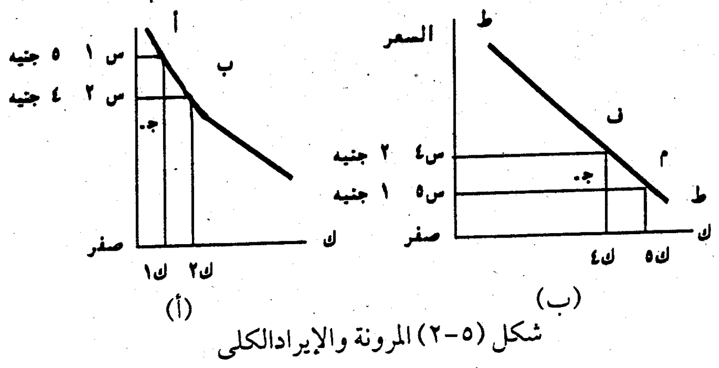
م >١ ↓ س ↑ ك س × ك = الايراد ↓

ذلك لأن انخفاض السعر بمقدار مايشجع المستهلك علي زيادة الكمية المطلوبة بمقدار أكبر من نسبة تغير السعر ذاته ، وعلى هذا الأساس فإن الإيراد الكلى وهو يساوى حاصل ضرب السعر فى الكمية سوف يرتفع . وتظهر هذه الصورة فى الشكل (٥ -١٢) عندما يتغير السعر من ٥ جنيهات إلى أربعة جنيهات ولما كان الإيراد الكلى يساوى الكمية × السعر فإنه يظهر بالشكل فى صورة المستطيل صفر س١ ا ك١ (١٠٠٠٠ ج) عند السعر $س_1$ والكمية المطلوبة ك١ (٢٠٠٠ أرذب) وعتدما ينخفض السعر إلى $س_2$ (٤ جنيهات) وترتفع الكمية إلى $ك_1$ (٤٠٠٠٠ أردب) يصبح الإيراد الإجمالى ضد $س_2$ ب $ك_2$ (١٦٠٠٠ أردب) وهو بالتأكيد أكبر من صفر $س_1$ ا $ك_1$ وهو أكبر لأن النقص فى الإيراد الناشىء من إنخفاض سعر الوحدة (المساحة س ٢ س أ جـ) أقل من الزيادة فى الإيراد الناشئة من زيادة حجم المبيعات (المساحة ك ١ حـ ب ك ٢) . . والعكس صحيح عند ارتفاع الأسعار سينخفض الإيراد الكلى إذا كان الطلب مرنا . ذلك لأن الزيادة فى الإيراد المترتبة على زيادة السعر (المساحة س ٢ س ١ حـ) ستكون أقل من النقص فى الإيراد المصاحب لانخفاض المبيعات (المساحة ك ٢ حـ ب ك ٢) .

٢ - وإذا كان الطلب غير مرن فإن انخفاض السعر سيؤدى إلى انخفاض الإيراد الكلى . فالزيادة المتواضعة فى المبيعات الناشئة من انخفاض الوحدة لن تكون كافية للتعويض عن النقص فى الإيراد الناشىء من انخفاض السعر .

م‹١ = ↓ س ك↑ س × ك = الإيراد ↑

ويبين الشكل (٥ -٢ ب) هذه الحالة عندما يتغير السعر من ٢ جنيه للوحدة إلى جنيه واحد للوحدة . . إذ يتغير الإيراد فى هذه الحالة فبعد أن كان صفر س٤ ف ك٤ (٢٣٠٠٠ ج) عند السعر س٤ (٢ ج) حتى الكمية المطلوبة ك٤ (١١٠٠٠ أردب) ، يصبح الايراد صفر س٥ م ك٥ (١٦٠٠٠ ج) عندما ينخفض السعر إلي س٥ 'جنيه' وتزيد الكمية المطلوبة إلى ك٥ (١٦٠٠٠ أردب) . والواضح أن هذا الايراد الأخير (١٦٠٠٠ ج) أقل مما كان عليه سابقاً (٢٢٠٠٠ ج) . وهو أقل نتيجة لأن الخسارة فى الايراد الناشئه من انخفاض سعر الوحدة (المساحة س د س٤ ف هـ) أكبر من المكسب فى الايراد الذى يصاحب ارتفاع حجم المبيعات (المساحة ك٤ هـ م ك٥) . . مرة ثانية نجد أن العكس صحيح . فعندما يكون الطلب مرنا تؤدى الزيادة فى سعر الوحدة إلى زيادة الايراد الكلى .



شكل (٥-٢) المرونة والإيرادالكلى

٣ - وعندما تكون مرونه الطلب متكافئه أى تساوى الوحدة فإن الزيادة أو النقص فى سعر الوحدة لن يؤدى إلى تغير الإيراد الكلى .

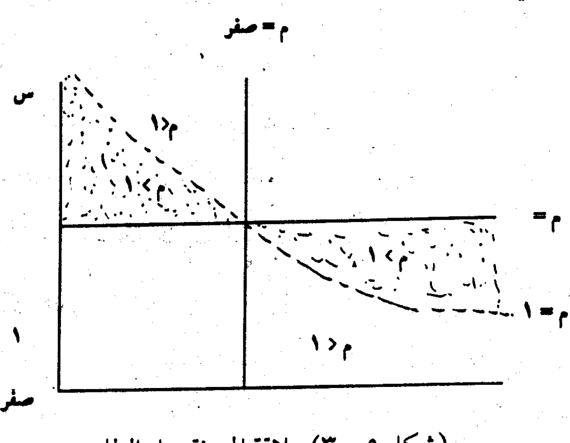
م = ١ ↓س ك↑ س × ك = الإيراد ↔

ذلك لأن الخسارة فى الإيراد الناشئه عن انخفاض سعر الوحدة تعوضها زيادة فى الإيراد نتيجة لزيادة حجم المبيعات ، وعلى العكس من ذلك ، فإن المكاسب فى الإيراد الناشئه عن زيادة سعر الوحدة تصاحبها خسارة بنفس المقدار فى الإيراد نتيجة لانخفاض حجم المبيعات ويبين العمود (٤) بالجدول (٥ - ٢) تطبيق طريقة اختبار الإيراد الكلى على منحنى الطلب .

خصائص المرونة:

١ - إن نظرة فاحصة إلي تطبيق معادلة المرونه واختبار الإيراد العام تظهر حاجتين بارزتين للمرونة . أولا : كما يشير الجدول (٤ - ٢) تتفاوت المرونة تبعا لاختلاف مدى تغير السعر على منحنى الطلب الواحد . ففى المنحنى الذى عرضناه للذرة يلاحظ أن الجزء من الطلب الذى يناظر الأسعار المرتفعة أكثر مرونه من الجزء عند الأسعار المنخفضة ، ويؤكد ذلك الحقيقة أنه كلما انخفض سعر سلعة كلما زاد حجم مبيعاتها حتى يصل المستهلك إلي نقطة الإشباع حيث يمتلىء المستهلك بكمية تكفى لسد احتياجه من هذه السلعة . . وعندما يصل المستهلك إلى هذا الحد لن يغريه أى انخفاض فى السعر بعد ذلك لشراء الجديد من السلعة . كذلك عندما يكون السعر مرتفعا فإن أيه زيادة أخرى تحمل المستهلك على إحلال البدائل الأخرى محل السلعة التى يرتفع سعرها . أو قد يقرر أن يستغنى كلية عن شرائها ، وبذلك ينخفض حجم مبيعاتها بشكل كبير . لذلك فإن منتجات الطلب تكون فى العادة أكثر مرونه عند الأسعار المرتفعة وغير مرنه عند الأسعار المنخفضة .

الملاحظة الثانية : تختص بالعلاقة بين ميل المنحنى ومرونه الطلب . . إذ أن هناك علاقة عكسيه بين ميل المنحنى ومرونة الطلب ، فكلما زادت المرونه كلما قل انحدار منحنى الطلب وكلما قلت المرونة كلما زاد انحدار منحنى الطلب . . لذلك فإنه فى الحالات الاستثنائية عندما تكون المرونه تساوى ما لا نهاية يكون منحنى الطلب أفقياً وعندما تصل المرونه إلى الصفر يكون منحنى الطلب رأسياً



(شكل ٥ - ٣) علاقة المرونة بميل الطلب

وعند تساوى المرونه الوحدة يأخذ منحنى الطلب شكل قطع مكافىء لذلك كما يظهر بشكل (٥ - ٣) يمر منحنى الطلب المرن (م > ١) بالمنطقة المظللة ويكون أكثر انحداراً من منحنى الطلب غير المرن الذى يمر بالمنطقة .

ويمكن تفسير ذلك بتعديل معادلة المرونة لتظهر على النحو التالى :

$$\text{م ط} = \frac{\Delta \text{ك}}{\Delta \text{س}} \times \frac{\text{ك}}{\text{س}}$$

مقلوب الميل

حيث يظهر الجزء الأول مقلوب الميل ليشير إلى العلاقة العكسية بين الميل والمرونة : على أن الميل ليس المحدد الوحيد للمرونة إذ تعتمد على كل من الكمية المستهلكة ومستوى سعر السلعة .

محددات مرونة الطلب:

تعتمد مرونة الطلب على ثلاثة محددات رئيسية . . إذ يمكن القول بصفة عامة أن الطلب يكون أكثر مرونة :

١- كلما زاد عدد السلع البديلة فى السوق .

٢- كلما زاد حجم الإنفاق على السلعة محل الطلب بالنسبة لميزانية المستهلك .

٣- كلما كانت السلعة أكثر كمالية وأقل ضرورة .

ويمكن إعطاء مثالين لذلك . . فأولا نجد أن الطلب على الملح غير مرن بدرجة كبيرة بالقياس بهذه المحددات الثلاثة . فليس هناك أى بديل الملح يستطيع المستهلكون التحول إليه عندما ترتفع أسعار الملح من ١٥ مليما إلى ٢٠ مليما للكيلو مثلا : كذلك فإن نسبة ماينفق على الملح من ميزانية الأسرة فى الاسبوع أو الشهر يمثل جزءا ضئيلا للغاية ومن ثم فأى ارتفاع فى أسعار الملح لن تترك آثارا على طلب المستهلك من هذه السلعة ، وأخيراً فإن الملح يعتبر سلعة ضرورية جداً فالطعام بدون ملح ليس له طعم ولا شهية . ، ومن الناحية الأخرى نجد أن الطلب على أجهزة التسجيل مرن نسبياً ، فهناك بدائل كثيرة متاحة من الماركات العديدة المتنافسة : كذلك فإن سعر الجهاز يمثل جزءا ملموساً من ميزانية الأسرة ، ولذلك فإن أى تغير نسبى فى السعر سيكون له أثر محسوس على ميزانية الأسرة ويعتبر الجهاز سلعة كمالية لكثير من الأسر .

وهناك عوامل أخرى تؤثر فى المرونة . فالمستهلك عبد للعادة . فهو عادة

لا يغير طبيعة اتفاقه إستجابة لتغير السعر إلا بعد مرور فترة من الزمن . ولذلك يكون الطلب أكثر مرونة فى الأجل الطويل عنه فى الأجل الطويل عنه فى الأجل القصير . . وكلما كانت السلع معمرة كلما كانت المرونة كبيرة فكثير من المستهلكين يقارنون بين شراء ثلاجة أو سيارة جديدة دون إصلاح السيارة أو الثلاجة القديمة فاصلاح مثل هذه السلع القديمة يعتبر بديلا عن شراء أجهزة جديدة ، ولذلك فإن السلع المعمرة تجعل الطلب أكثر مرونة من مثيله للسلع الأقل تعميراً .

بعض التطبيقات العملية:

إن فكرة المرونة أكثر من مجرد تعبير نظرى . إذ أن لها أهمية تطبيقية كبيرة . ونستعرض بعض الأمثلة التى تدلل علي الفائدة العملية لإستخدام المرونة .

فى عام ١٩٥٧ طالب رئيس نقابة عمال السيارات بالولايات المتحدة شركات إنتاج السيارات برفع أجور العمال وخفض أسعار السيارات فى نفس الوقت . وكانت حجته فى ذلك أن مرونة الطلب على السيارات حوالى ٤ . . وعلى هذا الأساس فإن خفض السعر بجانب مايترتب عليه من الحد من التضخم فإنه يؤدى إلى زيادة إيرادات المنتجين ويزيد من أرباحهم . . غير أن ممثل إحدى شركات إنتاج السيارات (شركة فورد) عارض ذلك وبنى حجته فى أن مرونة الطلب على السيارات تتراوح بين ٥ ر ، ٥ر١ ولذلك فإن أى خفض فى السعر سيؤدى إلى تناقص الأرباح بل قد تنتهى إلي خسارة للمنتجين .

ويتضح من هذا المثال أن مرونة الطلب على السيارات كانت العامل الاستراتيجى فى تحديد العلاقة بين العمال والإدارة والعامل الفاصل فى مساومة الأجور .

ومن الأمثلة الأخرى على أهمية المرونة فى التطبيقات العملية نذكر ما أشارت إليه بعض الدراسات من أن مرونة الطلب على معظم السلع الزراعية ضعيفة جداً ولذلك فإن أى زيادة فى محصول أى من هذه المنتجات نتيجة لتحسن المناخ أو غيره من العوامل التى أدت إلى إنتاج محصول وفير سوف تؤدى إلى إنخفاض أسعار هذه المنتجات وبالتالى انخفاض الايراد الإجمالى (دخول) للفلاحين ولهذا فإن ضعف مرونة طلب المنتجات الزراعية يعنى بالنسبة للفلاحين أن المحصول الوفير خير وشر فى نفس الوقت . . ويعنى بالنسبة لواضع السياسة أن ارتفاع دخول المزرعة يعتمد على قيود الإنتاج الزراعى .

وتفيد المرونة فى معرفة أثر الميكنة أو التقدم الفنى على مستوى العمالة . إذ أن درجة تأثير مستوى العمالة بالتقدم الفنى تعتمد فى جزء منها على مرونة السلع المنتجة فلنفرض مثلا أن منشأة قامت بتركيب أحد الآلات الحديثة التى توفر جانبا من العمالة وليكن ٥٠٠ عامل مثلا . ولنفرض كذلك أن هذا التقدم الفنى يؤدى إلى انخفاض تكلفة الإنتاج ويستفيد جمهور المستهلكين من جانب من هذا الانخفاض ينعكس على هبوط أسعار هذه المنتجات .

ولاشك أن أثر انخفاض السعر على منتجات المنشأة ومن ثم على كمية العمل المطلوب تعتمد بدرجة كبيرة على مرونة الطلب . فالطلب المرن يؤدى إلي زيادة المبيعات بدرجة تدعو إلى إعادة توظف العمال الذي سبق خروجهم من العمل (٥٠٠ عامل) وربما تسبب فى توظيف عدد أكبر من هؤلاء العاطلين . ولكن الطلب غير المرن يعنى أن جزءاً ضئيلا من هؤلاء العمال سيعودون إلي العمل مرة أخرى . وربما لا يؤدى انخفاض الأسعار إلى تشغيل أى منهم على الاطلاق . ذلك لأن الزيادة فى حجم أعمال هذه المنشأة سوف تكون ضئيلة .

مرونة العرض :

وتنطبق فكرة المرونة أيضا على العرض فعندما يكون المنتجون أكثر استجابة للتغيرات فى السعر فإن العرض يكون مرناً . وإذا كانوا أقل حساسية للتغيرات فى السعر يكون العرض غير مرن .

وتقاس درجة مرونة أو عدم مرونة العرض بمعادلة المرونة وهى تشابه معادلة مرونة الطلب إلا أننا نستعيض عن الكميات المطلوبة بالكميات المعروضة .

والمحدد الوحيد لمرونة العرض هو الزمن ، والزمن وحدة . ويقصد بالزمن هنا الزمن الذى يمر بين تغير السعر واستجابة المنتج لهذا التغير . والمتوقع ، بصفة عامة ، أنه كلما زادت استجابة المنتج ومن ثم ترتفع مرونة العرض . ذلك لأن استجابة المنتج لزيادة سعر السلعة س تعتمد على قدرة هذا المنتج على نقل الموارد الاقتصادية من إنتاج السلع الأخرى إلى إنتاج السلعة س وعمليه نقل الموارد هذه تحتاج إلي بعض الوقت وكلما طال الوقت كلما زادت إمكانية نقل الموارد . ومن ثم كلما زادت استجابة الانتاج ومرونة العرض .

ويمكننا توضيح ذلك باعطاء مثال : فلو فرضنا أن مزارعا يستخدم عربه نقل صغيرة فى نقل إنتاجة من الطماطم إلى السوق . ونستوعب حمولة سيارة النقل كل إنتاجه للموسم . فإن منحنى العرض لهذا المزارع عديم المرونة . لأن سيبيع الحمولة كلها فى السوق سواء كان السعر مرتفعا أو منخفضا . . ذلك لأن هذا المزارع لا يستطيع عرض المزيد من الطماطم (أكثر من الحمولة التى تحتوى على كل محصول فى الموسم) أكثر مما كان يتوقع حتى إذا أراد أن يعرض المزيد فلن يستطيع زراعة الطماطم فى ليلة واحدة . إذ يتعين مرور موسم بأكمله ليحصل على كمية أخرى استجابة للسعر المرتفع . كذلك لأن الطماطم سلعة قابلة للتلف فلن يستطيع تخزينها وحجبها عن السوق فى حالة انخفاض

السعر إلى مستوى أقل مما كان يتوقع . وسيستمر فى بيع حمولة العربة كلها . ولن يكون لتكلفة الانتاج أثر جوهرى فى الوصول إلى مثل هذا القرار . حتى لو كان السعرأقل من التكلفة فسيضطر المزارع إلى بيع محصوله تجنبا للخسارة التى تنشأ من تلف المحصول فى حالة عدم بيعه . لذلك فإن عرض الطماطم لهذا المزارع يكون محددا فى الأجل القصير جداً ، فحدود العرض هنا هى حمولة العربة النقل بصرف النظر عن مستوى السعر . فكذلك فإن قابلية هذه السلعة للتلف ستدفع المزارع إلي بيع الكمية بأكملها مهما انخفض السعر .

وفى الأجل الطويل وليكن فترة موسمين أو ثلاثة يستطيع هذا المزارع أن يجرى تعديلات جوهرية على محصوله تبعاً للتغيرات السعرية . إذ يستطيع زراعة المزيد من الطماطم باستخدام المزيد من العمل ورأس المال والسماد فى الأرض التى يزرعها طماطم .

كذلك يمكنه فى حالة إنخفاض الأسعار أن يحول الموارد بعيداً عن زراعة الطماطم فيخصص جزءاً من الأرض والعمل ورأس المال إلى إنتاج محاصيل أخرى ، لذلك فإنه فى الأجل الطويل تزيد مرونة العرض .

ويلاحظ أننا إستخدمنا إختيار الايراد الكلى لقياس مرونة الطلب ، والحقيقة أننا لانستطيع إستخدام هذا فى قياس مرونة العرض . لأن العلاقة بين السعر والكمية المعروضة علاقة طردية مباشرة . ويعنى ذلك أن الايراد الكلى والأسعار سيتحركان بإستمرار فى نفس الاتجاه مهما كانت درجة المرونة .

تطبيقات لتحليل العرض والطلب :

سوف نواصل فى بقية هذا المرجع تطبيق تحليل العرض والطلب وفكرة المرونة . وحتى يمكن تحقيق مفهومنا حول أدوات التحليل هذه ومغزاها سنقوم باختيار ثلاثة تطبيقات هامة .

١- الأسعار الرسمية Legal Prices .

٢- وقع ضرائب المبيعات The incidence of sales taxes .

٣- الطلب من وجهة نظر المنشأة الفردية .

الأسعار الرسمية :

يحمل جهاز الأسعار ، فى معظم الأحوال بفعالية فى ترشيد السلع والخدمات وتخصيص الموارد . ولكن فى بعض الأحيان وفى ظل ظروف معينة وفى قطاعات معينة من قطاعات الاقتصاد القومى نجد أن الأسواق تعجز عن القيام بالأداء على الدرجة التى يأمل المجتمع فى تحقيقها . فقد يجد المجتمع أن أسعار بعض السلع أو الموارد غاية فى الارتفاع فى بعض الأحيان وغاية فى الانخفاض فى أحيان أخرى .

ويتعين فى هذه الظروف ، على الحكومة أن تقوم بحماية أفراد المجتمع من آثار هذه المستويات من الأسعار بإجراء التعديلات المناسبة عليها . ولنوضح ذلك دعنا نعرض الحالات التى يشعر فيها المواطنون بأن مستويات الأسعار منخفضة بشكل غير عادى لا يحقق العدالة . وتقوم فى نفس الوقت بدراسة الصعوبات التى تواجه الدولة فى تصحيح هذه الأسعار .

الحد الأعلى للاسعار ومشكلة نقص المعروض Price ceilings and shavtages

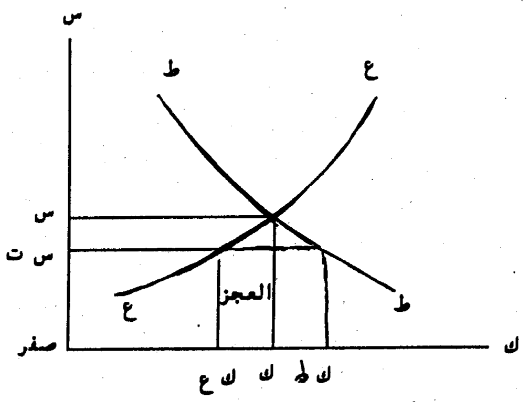
تلجأ الدول ، فى بعض الأحيان ، إلى فرض حد أعلى للاسعار (التسعيرة الجبرية) ففى فترات الحروب تلجأ الدولة إلى رقابة مباشرة على الأجور والأسعار ، فزيادة إنفاق الدولة على السلع والمنتجات الحربية يؤثر فى إرتفاع المستوى العام للاسعار للمنتجات المختلفة . ويؤثر الانفاق الحكومى من ناحية أخرى ، على الدخول النقدية للاسر المختلفة ويتفاوت أثر زيادة الإنفاق الحكومى على هذه الدخول ، حيث ترتفع دخول الذين يعملون فى

توريد الموارد البشرية وغيرها من الموارد التى يحتاجها المجهود الحربى أرتفاعاً رهيباً ويظهر منهم ما يسمى بطبقة أغنياء الحرب . أما هؤلاء الذين يعملون فى أنشطة لا ترتبط إرتباطاً مباشراً بالشئون الحربية أو يوردون موارد ليست ضرورية للمعارك فسيحققون زيادة طفيفة فى دخولهم وربما إنخفاضاً فى هذه الدخول . وينتهى هذا التفاوت فى توزيع الدخول النقدية وسط موجة التضخم الحاد فى أسعار المنتجات إلى إعادة توزيع الدخول الحقيقية . . إذ يحقق أصحاب الموارد ذات الاهمية للشئون الحربية إرتفاعاً فى دخولهم النقدية بمعدلات أسرع بكثير من إرتفاع المستوى العام للاسعار وتسابق معدلات إرتفاع دخولهم معدل التضخم السائد فى المجتمع وبذلك يجنون إرتفاعاً شديداً فى دخولهم الحقيقية . أما هؤلاء الذين يعرضون الموارد التى لا يحتاجها المجهود الحربى فسيواجهون إرتفاعاً فى مستوى الاسعار بمعدلات تفوق معدلات الزيادة فى دخولهم النقدية الامر الذى ينتهى إلى إنخفاض دخولهم الحقيقية . وفى ضوء هذه الظروف تجد الحكومة نفسها مضطرة إلى التدخل بفرض حدود عليا للأسعار كوسيلة للحد من أثر التفاوت فى إعادة توزيع الدخول الحقيقية ومن ثم توزيع التكلفة الاقتصادية للحرب توزيعاً عادلاً بين المواطنين .

ولتوضيح آثار فرض حدود عليا للاسعار نورد مثالاً على آثار هذه السياسة على نوع معين من المنتجات وليكن زيت الطعام مثلاً . فالمعروف أن مصر تستورد جزءاً كبيراً من إحتياجاتها لزيت الطعام نتيجة لقصور الانتاج المحلى من الزيت عن الوفاء باحتياجات الجماهير منها . . ولما كانت الاسعار العالمية فى إرتفاع مستمر وبمعدلات أسرع من معدلات إرتفاع متوسط دخل الفرد المصرى فإن الحكومة المصرية تحرص على دعم هذا المنتج حتى تمكن ذوى الدخول المحدودة من الحصول على إحتياجاتهم الأساسية من هذه السلعة .

فلو فرضنا أن سعر كيلو الزيت (الحر خارج البطاقات) ولو ترك حراً دون فرض رقابة من جانب الدولة كـن ١٢٠ قرشاً للكيلو وأن الدولة فرضت تسعيرة جبرية على سعر الزيت بحيث لا يزيد سعر الكيلو عن ٥٠ قرش مثلاً . . فما هى آثار هذا السعر الإلزامى ؟ ولعل النتيجة المباشرة هى الحد من كفاءة جهاز السوف على مزاولة وظيفته فى ترشيد قرارات المنتجين والمستهلكين عن طريق قوى العرض والطلب . . ففى غياب هذه الرقابة على الأسعار وتدخل الدولة فى فرض السعر الإلزامى فإن سعر التوازن للزيت الذى يتحدد بالتقاء منحنى العرض ومنحنى الطلب يتحدد عند المستوى ١٢٠ قرش للكيلو وعند هذا السعر تتساوى الكميات المعروضة مع الكميات المطلوبة . . ولكن عند فرض السعر الجبرى بمقدار ٥٠ قرش للكيلو الواحد ، فإن هذا السعر يكون مجحفاً للمنتج ونتوقع إزاء ذلك أن تنخفض الكميات المعروضة من الزيت . . ولكن هذا السعر مقبول للمستهلك وسيشجع الستهلكين على زيادة مشترياتهم من الزيت الأمر الذى ينتهى إلى تحقيق عجز فى المعروض من الزيت[١] .

(١) والحقيقة أن وجود مثل هذا العجز Shortage فى العروض من الزيت فى سوق حر خالى من تدخل الدولة فى السوق كان سينتهى بإتجاه الأسعار إلى الإرتفاع نتيجة للمنافسة بين المشترين للحصول على هذه السلع . ويؤدى إرتفاع أسعار الزيت إلى تشجيع المنتجين إلى زيادة المعروض منه والحد فى نفس الوقت من طلب بعض المستهلكين الحديين وتستمر هذه العملية إلى أن يتم التعادل بين الكمية المعروضة والكمية المطلوبة عند سعر التوازن . ولكن كما هو واضح أنه فى ظل وجود رقابة سعرية ونرض سعر إلزامى فإن المنتجين والمستهلكين سوف يلتزمون قانوناً بإحترام هذه التسعيرة الجبرية .



شكل (٥ - ٤) الأسعار الجبرية تؤدى إلى وجود نقص فى المعروض

ويصور الشكل (٥-٤) آثار فرض السعر الإلزامى بيانياً . . حيث يمثل المنحنى ط ط والمنحنى ع ع منحنيات الطلب والعرض للزيت . ويتحدد سعر التوازن عند س والكمية التوازنية عند ك . فإذا قضت الدوله بمنع التعامل فى سعر الزيت بأعلى من التسعيرة الجبرية المحددة بالسعر س ت . فإن الكمية التى تعرض فى السوق من الزيت ، على ضوء هذه الظروف . هى ك ع بالرغم من أن الكمية التى يرغب المستهلكون فى شرائها عند هذا السعر هى ك ط عن الكمية المعروضة ك ع .

ويسبب فرض التسعيرة الجبرية بعض المشاكل للحكومة . ذلك لأن فرض حد أعلى للاسعار يشجع قيام السوق السوداء التى يتعامل فيها بعض الأفراد بأسعار خارج التسعيرة تزيد على السعر الإلزامى ويصعب تعقب هذه المبادلات والقضاء عليها .

كذلك فإنه يتعين على الحكومة أن تقوم بوظيفة ترشيد للكميات المطلوبة وتدبير المعروض من الزيت الذى يتواءم مع المطلوب منه[١] .

فإذا لم تقم الحكومة بهذا الدور فربما يتم توزيع السلعة (الزيت) على أساس أن الأولوية لمن يحضر أولاً . وفى هذه الحالة قد يحرم كثير من المستهلكين من الحصول على أى كمية من الزيت نظراً لوجودهم فى آخر صفوف الانتظار . بينما نجد أن البعض الآخر قد حظى بكميات وفيرة تزيد على إحتياجاتهم لمجرد وجودهم فى بداية صفوف الانتظار أو نظراً لمعرفتهم أو قرابتهم بالبقال الذى يبيع الزيت . وينتهى هذا الوضع إلى سوء فى توزيع السلعة . . الأمر الذى يتنافى مع العرض الذى قامت من أجله الدولة بفرض التسعيرة الجبرية . . حرصاً منها على حسن توزيع السلعة بين جمهور المواطنين كى لا تنتهى السلعة إلى أيدى حفنة قليلة بينما يئن الآخرون من نقص خطير فى المعروض فيها وحتى تتجنب الحكومة حدوث هذه المشكلة والسيطرة على ظاهرة من يحضر أولاً يحصل على السلعة وفى ظل وجود نقص فى المعروض ، حيث يخصص فى كل بطاقة كمية معينة لكل فرد من أفراد الأسرة .

وتلجأ الحكومة إلى فرض الأسعار الجبرية عندما تنتشر ظاهرة التضخم بالمجتمع ويؤدى ارتفاع الأسعار إلى إلحاق المصاعب الاقتصادية والأضرار بطبقة محدودى الدخل وأصحاب الدخول الثابتة بينما يستفيد من زيادة الأسعار طبقة معينة من التجار ومستغلى السوق ولكن هذه الأسعار الجبرية تسلب قوى الطلب والعرض فى السوق الحر قدرتها علي بمواءمة المعروض بالمطلوب . وتقضى وجود اختلاف بين قرارات البائعين المستهلكين الشرائية

(١) وهذه هى إحدى وظائف جهاز الأسعار فى السوق الحرة ولكن فى ظل تدخل الدولة لا يستطيع جهاز الثمن أن يؤدى هذه الوظيفة ويتعين على الدولة أن تعالج هذا الأمر بنفسها .

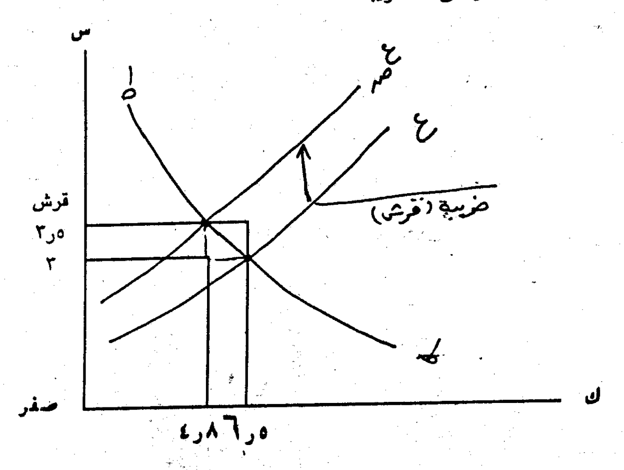
وقرارات البائعين فى عرض السلعة إلى تحمل الدولة مسئوليتها فى القضاء على ظاهرة نقص المعروض عن المطلوب تلك الوظيفة التى كان يؤديها جهاز الثمن فى السوق الحر وعلى الحكومة أن تتحمل الأعباء الإدارية والمالية التى تترتب على ذلك . وضمان تطبيق التسعيرة الجبرية مرهون برسم برنامج محكم للرقابة على الاستهلاك أو الرقابة على الإنتاج .

وقع الضريبة :

يمكن الاستفادة من تطبيق فكرة مرونة الطلب والعرض فى تحديد الطرف الذى يقع عليه عبء الضريبة والذى يتحمل سدادها فلو فرضنا أن حالة السوق كما يصورها الجدول رقم (٥ - ١) ولكن بدلا من القمح استعضنا بالمياه الغازية وغيرنا الوحدة من الأردب إلى الزجاجة . وقامت الدولة بفرض ضريبة على الزجاجة . فمن سيدفع هذه الضريبة - المنتج أم المستهلك ؟ أو بعبارة فنية - ماهو وقع الضريبة ؟

والحقيقة أن أول أثر لفرض الضريبة يقع على العرض . إذ يمكن النظر إلى الضريبة على أنها إضافة إلى سعر العرض للسلعة . ولذلك فإن فرض مثل هذه الضريبة يؤدى إلى انتقال منحنى العرض إلى أعلي بمقدار الضريبة . فمثلا إذا كان منحنى المياه الغازية على استعداد لعرض كمية مقدارها ١٢٠٠ زجاجة فى الأسبوع بسعر ٥ قروش للزجاجة ، فإنهم لابد أن يحصلوا على مبلغ ٦ قروش للزجاجة (٥ قروش + قرش ضريبة) الخاضعة للضريبة الآن . ويتعين على المنتج ، وفى هذه الحالة ، أن يحصل على قرش صاغ إضافى على كل زجاجة معروضة حتى يحافظ على نفس سعر الوحدة التى كان يحصل عليه قبل فرض الضريبة . ويصبح حال الجدول (٥ - ١) أن الكمية ١٢٠٠٠ زجاجة تعرض بمبلغ ٦ قروش للزجاجة و ١٠٠٠٠ زجاجة عند ٥ قروش

للزجاجة والكمية ٧٠٠ زجاجة عند ٤ قروش للزجاجة وهكذا وعليه يزيد سعر بيع الوحدة ، عند كل كمية معروضة ، بمقدار الضريبة . لذلك فإن فرض الضريبة يؤدى إلى انتقال منحنى العرض إلى أعلى حسبما يصوره الشكل (٥ - ٥) حيث يمثل المنحنى ع منحنى العرض قبل فرض الضريبة والمنحنى ع ض منحنى العرض بعد فرض الضريبة .

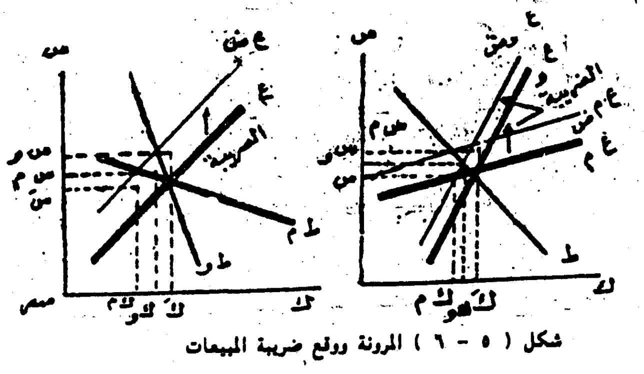


شكل (٥ - ٥) وقع ضريبة المبيعات

وتحدد نقطة التوازن الجديدة (التقاء منحنى العرض ع ض بمنحنى الطلب ط) سعر التوازن بمبلغ ٥ر٣ قرش للوحدة بالمقارنة بسعر التوازن قبل فرض الضريبة مقدارة ٣ قروش للوحدة ولذلك فإن المستهلك يتحمل فى هذه الحالة، نصف الضريبة ويتحمل المنتجون النصف الآخر وأصبح المستهلك يدفع نصف قرش إضافى (٣ + ٥ر = ٥ر٣) ويتحمل المنتج بعد سداد الضريبة ٥ر٢ قرش (٥ر٣ - ١ = ٥ر٢) . ولذلك فإن عبء الضريبة يقع على كل من المستهلك والمنتج وتوزع هذه الأعباء مناصفة بينهم . إذا نقل المنتج نصف عبء

الضريبة إلى المستهلك فى شكل زيادة فى السعر ويتحمل النصف الآخر . ولكن عندما تختلف مرونة العرض عن مرونة الطلب التى يصورها الشكل (٥ - ٥) فإن وقع الضريبة على كل من المنتج والمستهلك سيختلف كذلك . وسنوضح فيما يلي حالتين عامتين لذلك .

١ - بفرض ثبات مرونة العرض نجد أنه كلما قلت مرونة الطلب على السلعة كلما أمكن نقل العبء الأكبر من الضريبة إلى المستهلك . ولذلك فإنه عندما تكون مرونة الطلب عديم المرونة (خط رأسي) ينتقل عبء الضريبة بأكمله إلى المستهلك . ويصور الشكل (٥ - ٦) الحالات يكون فيها الطلب مرن نسبيا (ط م) والحالات التى يكون فيها الطلب غير مرن نسبيا (ط م) .



شكل (٥ - ٦) المرونة ووقع ضريبة المبيعات

ففى الحالات التى يكون فيها الطلب مرنا ينتقل جزء ضئيل من الضرائب (ش س م) إلى الإمام (إلى الستهلك) ، ويتحمل المنتج الجزء الأكبر منها . أما إذا كانت مرونة الطلب ضعيفة (طلب غير مرن) يتحمل المستهلك بنصيب كبير من الضريبة (س س و) بينما يبقى جزء بسيط منها يتحملة المنتج . ويلاحظ أن انخفاض الكمية التوازنية يكون أكبر كلما زادت مرونة الطلب .

٢ - بفرض ثبات مرونة الطلب نجد أنه إذا كانت مرونة العرض أقل كلما تحمل المنتج بالعبء الأكبر من الضريبة . ويصور الشكل (٥ - ٦ ب) هذه الحقيقة حيث يعرض الخط ع و عرضا غير مرن . وبين الخطين ع م ض ، ع و ض منحني العرض بعد فرض ضريبة متساوية للمبيعات . ففى حالة العرض غير المرن ترتفع الأسعار بالمقدار ش س و فقط ولكن يكون عندما العرض مرنا ترتفع الأسعار بمقدار أكبر س س م . كذلك تنخفض الكميات بمقدار أقل عندما يكون العرض أقل مرونه عنه عندما يكون العرض مرنا .

وهناك العديد من النتائج التى يمكن استخلاصها من هذا النوع من التحليل ننصح القارىء بمتابعة استعراض أمثلة أخرى ليتحقق منها . فمثلا يمكن استعراض الفوائد التى يمكن الحصول عليها من هذا التحليل عندما تعطى الدولة إعانة لسلعة من السلع . . . ونستخلص النتائج التى تترتب على ذلك عند درجات المرونة المختلفة للطلب والمرونات المختلفة للعرض . ومنه يمكن التحقق من الحالات التى يتعين على الدولة أن تقوم باتباع مثل هذه السياسة والمحاذير التى ينبغى التحول منها . . والاثار الناجمة من استمرار اتباع هذه السياسة فى الأجل الطويل عندما يتغير كل من منحنى الطلب والعرض نتيجة لتغير ظروف السوق ومن ثم تغير محددات الطلب ومحددات العرض عند نقط توازن جديدة .

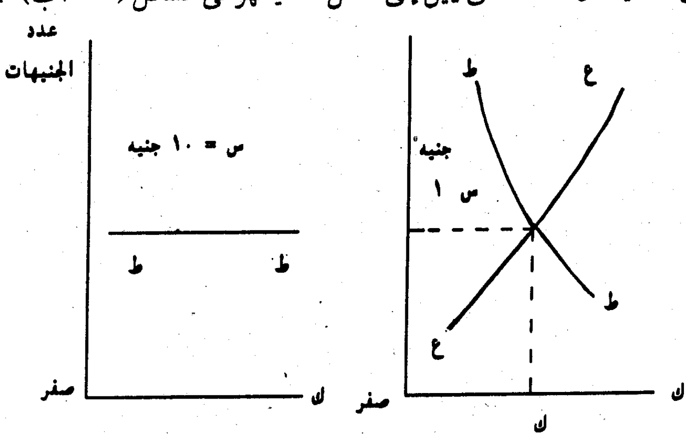
الطلب من وجهة نظر المنشأة الفردية :

تعظم أهمية عرض فكرة الطلب من وجهة نظر البائع كذلك . . ففى الوقت الذى يشير فيه الطلب إلى السعر والكمية المشتراه من وجهة نظر المستهلك ، فإنه يشير ، فى ذات الوقت ، إلى إيراد الوحدة والمبيعات من وجهة نظر البائع . لذلك سنبدأ أولا بدراسة الطلب أو منحنى الإيراد المتوسط لمنتج فردى يعمل فى ظل المنافسة .

الطلب بالنسبة لأحد البائعين فى سوق المنافسة الكاملة :

من أركان سوق المنافسة الكاملة وجود عدد كبير من المنتجين الذين يبيعون سلعا متجانسة . لذلك فإن البائع بمفرده يعرض فى مثل هذا السوق جزءا ضئيلا من حجم العرض الإجمالى للسوق . مثل هذا البائع ليس له قدره على التأثير فى سعر السوق ولكن السعر يتحدد بقوى السوق . وعلى المنشأة الفردية أن تبيع الكمية التى تراها مناسبة سواء كانت قليلة أو كبيرة ولكن بهذا السعر الذى يحدده السوق - وبعبارة أخرى يعتبر جدول طلب المنشأة الفردية فى سوق المنافسة الكامله مرنا مرونة لانهائية (خط أفقى) .

غير أنه يجدر الإشارة هنا إلى أننا لا نقصد بهذا القول أن طلب السوق فى سوق المنافسة الكامله طلب مرن مرونة لا نهائية . والحقيقة أن هذا ليس صحيحا ولكنه منحنى يميل إلى أسفل كما يظهر فى الشكل (٥ - ٧ب) .



شكل (٥ - ٧)
منحنى الطلب لمنشأة فردية تعمل فى ظل المنافسة الكاملة
(أ) ومنحنى الصناعة فى ظل المنافسة (ب)

والحقيقة أن منحنيات الطلب الكلية لمعظم المنتجات الزراعية عديمة المرونة بالرغم من أن الزراعة من أكثر الصناعات تنافسياً فى الاقتصاد القومى . ولكن هذا لايغير من الاتجاه العام فى أن منحنى طلب المنشأة الفردية التى تعمل فى ظل المنافسة الكامله منحنى مرن مرونة تامة . وإختلاف مرونة منحنى طلب الفرد فى سوق المنافسة الكامله عن منحنى طلب الصناعة (الطلب الكلى للسلعة) .

ويشير إلى أن مجموعة المنشآت التى تعمل بصناعة منافسة لا يمكنها بيع كميات أكبر من منتجاتها ما لم تنخفض سعر بيعها فى السوق . مجموعة المنشآت وإن كانت تعمل منفرده ومستقلة عن بعضها إلا أنها فى نفس الوقت تؤثر فى حجم المعروض الكلى من السلعة وبذلك تؤثر فى سعر السلعة فى السوق . ولكن هذا لا يصح بالنسبة للمنشأة الفردية لأنها لا تستطيع بتغير كمية ماتعرضه من السلعة فى السوق أن تؤثر فى العرض الكلى للسلعة وذلك لأن ما تعرضه يمثل نسبة ضئيلة من المعروض الكلى لا يشعر المستهلك بتغيرها وبالتالى لا تترك أى أثر على سعر السلعة . فإذا قامت أحد المنشآت الفردية بزيادة أو خفض إنتاجها دون أن تقوم بقية المنشآت الأخرى بتغير حجم إنتاجها فإن هذه الزيادة أو الانخفاض الطفيف فى الإنتاج لن يؤثر على العرض الكلى فى السوق يقدر بذكر الأمر الذى يمكن تجاهله دون أن يترك أية آثار على سعر السوق . لذلك فإن جدول المبيعات لمنشأة فردية مرن مرونة كامله كما يظهر فى الشكل (٥ - ٧) (أ) . وهذه هى إحدى الحالات التى تشير إلي خرافة التجميع التى ذكرناها من قبل فى بداية هذا المرجع . فما ينطبق على المؤسسة الفردية ليس بالضرورة منطبقا على الصناعة ككل . فمنحنى الطلب لمجموعة المنشآت ينحدر إلى أسفل بينما طلب المنشأة الفردية مرن مرونة لا نهائية (خط أفقى) .

جدول (٤ - ٣)
جدول الطلب والإيراد لمنشأة فردية تعمل فى سوق المنافسة الكاملة

(١) سعر السلعة (الإيراد المتوسط)	(٢) الكمية المطلوبة (المباعة)	(٣) الإيراد الكلى	(٤) الإيراد الحدى
١٠٠ ج	صفر	صفر]	١٠٠
١٠٠	١	١٠٠	١٠٠
١٠٠	٢	٢٠٠	١٠٠
١٠٠	٣	[٣٠٠	١٠٠
١٠٠	٤	[٤٠٠	١٠٠
١٠٠	٥	[٥٠٠	١٠٠
١٠٠	٦	[٦٠٠	١٠٠
١٠٠	٧	[٧٠٠	١٠٠
١٠٠	٨	[٨٠٠	١٠٠
١٠٠	٩	[٩٠٠	١٠٠
١٠٠	١٠	[١٠٠٠	١٠٠

وتبين الأعمدة (١) و (٢) بالجدول (٥ - ٣) منحنى طلب مرن مرونة كامله حيث نفترض أن سعر السوق يساوى ١٠٠ ج للوحدة ويلاحظ أن المنشأة التى تعمل فى هذه الظروف لا يمكنها الحصول على سعر أعلي بتنفيذ حجم إنتاجها . كذلك فإنها لا تستطيع تشجيع مبيعاتها بخفض سعر البيع .

الايراد الكلى والايراد الحدى لمنشأة فى ظل المنافسة الكاملة :

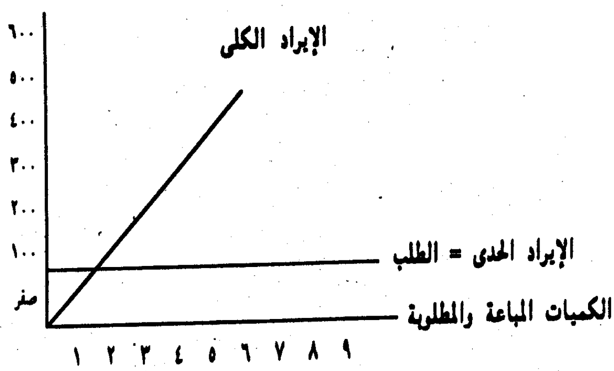
ويلاحظ أن جدول الطلب إنما يعبر فى نفس الوقت عن جدول الايراد .. فبينما يصور طلب المستهلك الذى يربط الكمية المشتراه بالسعر المدفوع . فإنه يمثل الكمية المطلوبة من إنتاج البائع والسعر الذى يحصل عليه . . فبينما يمثل الطلب إنفاق المستهلك يمثل إيراداً للبائع . والذى يظهر فى العمود (١) كسعر للوحدة يدفعه المستهلك يظهر كإيراد للوحدة أو إيراد متوسط يحصل

عليه البائع هو ١٠٠ ج للوحدة . فالسعر والايراد المتوسط هما نفس الشيء ولكن بالنظر إليهم من وجهتي نظر مختلفين .

ويتحدد الايراد الكلى لكل مستوى مبيعات بحاصل ضرب السعر فى الكميات المناظرة التى يمكن أن نبيعها المنشأة . . فبضرب العمود (١) فى العمود (٢) تظهر النتائج فى العمود (٣) . ويلاحظ أن الايرادات الكلية تزيد بمقدار ثابت يساوى ١٠٠ ج لكل وحدة من المبيعات . وحدة مباعة تضيف إلى الايراد الكلى مقداراً مساوياً لسعرها تماماً .

وأهم ما يعنى أى منشأة فردية عندما تبادر بتغير حجم إنتاجها هو كيفية تغير إيرادها نتيجة لتغيير حجم إنتاجها . ولذلك فإنها تحاول أن تحدد حجم الإيراد الكلى الناشيء عن بيع وحدة إضافية من الإنتاج . ويعبر عن ذلك بالإيراد الحدى **Marginal** والذى يمثل الاضافة إلى الإيراد الكلى . . أى الإيراد الاضافى الذى يتولد عن بيع وحدة إضافية من الانتاج . وبعبارة أخرى يظهر الايراد الحدى فى جدول (٥ - ٣) كمعدل للتغير فى الايراد الكلى . إذ يلاحظ من العمود (٣) أن الايراد الكلى يساوى صفر عندما نكون الوحدات المباعة مساوية للصفر ، وتعطى الوحدة الأولى التى تباع من الانتاج زيادة فى الايراد الكلى من الصفر إلى ١٠٠ جنيه ويبلغ الايراد الحدى (الزيادة فى الايراد الكلى الناشئة من بيع وحدة إضافية من الانتاج) ١٠٠ جنيه . وتضيف الوحدة الثانية المباعة إلي الايراد الكلى ليزيد من ١٠٠ جنيه إلى ٢٠٠ جنيه بينما يظل الايراد الكلى ١٠٠ جنيه . ويلاحظ من العمود (٤) أن الايراد الحدى مقدار ثابت يساوى ١٠٠ جنيه ويرجع السبب فى ذلك إلى أن الايراد الكلى يزيد بمعدل ثابت بيعت بيعت وحدة إضافية ولما كان سعر المنتج فى ظل المنافسة الكاملة ثابت بالنسبة للمنشأة الفردية فإن كل منشأة تستطيع أن تبيع وحدات

إضافية دون تخفيض سعر الوحدة . ويعنى ذلك أن بيع كل وحدة إضافية تضيف إلى الايراد الكلى نفس مقدار سعر -١٠٠ ج فى هذه الحالة . ويصور الايراد الحدى الزيادة فى الايراد الكلى ولذلك فإن الايراد الحدى يكون ثابتا فى حالة المنافسة الكاملة لأن كل وحدة إضافية يمكن بيعها بسعر ثابت .



شكل (٥ - ٨)
الطلب والإيراد الحدى والإيراد الكلى لمنشأة فردية تعمل فى سوق المنافسة الكاملة

ويبين الشكل (٥ - ٨) منحنى لمنشأة تعمل فى ظل المنافسة الكامله وكذلك منحنيات الايراد الحدى لها . ويكون منحنى الطلب أو منحنى الايراد المتوسط مرنا مرونه لا نهائية ، وينطبق منحنى الايراد الحدى مع منحنى الطلب فى حالة المنافسة الكامله ونتيجة لذلك فإن سعر السلعة يكون ثابت بالنسبة للمنشأة الفردية . فكل وحدة إضافية تعطى زيادة فى الايراد الكلى يظهر فى شكل خط مستقيم متجها إلى أعلى تجاه اليمين . ميله ثابت لأن الايراد الحدى ثابت .

والآن لننتقل إلى دراسة طبيعة الطلب وجداول الإيراد للحالات التى تكون فيها المنافسة مفيدة . أى فى الحالات التى تكون فيها المنشأة محتكراً فردياً أو تعمل فى ظل المنافسة الاحتكارية أو احتكار القله .

الطلب لمنتج يبيع فى سوق منافسة مقيدة :

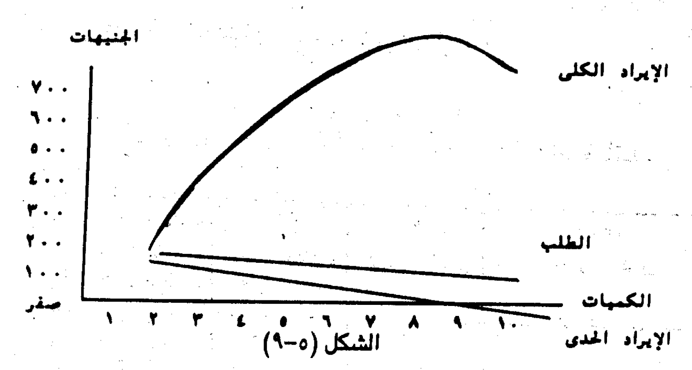
بالرغم من اختلاف تفاصيل حالات سوق المنافسة المقيدة إلا أن الطلب فى هذه الحالات يتعين فى نقطة أساسية . وهى أن منحنى الطلب للمنتج فى سوق المنافسة المقيدة على اختلاف درجاتها منحنى مائل إلى أسفل . فمرونة الطلب للمحتكر للفرد أو فى حالة المنافسة الاحتكارية أو احتكار القله قد تختلف إختلافا بينا إلا أن هذه المرونة دائما تكون أقل من المرونة الكاملة وبالتالى فإن خط الطلب يكون مائلا إلى أسفل .

جدول (٥ – ٤)
جدول الطلب والإيراد لمنشأة فردية فى حالة المنافسة المقيدة

(١) سعر السلعة أو الإيراد المتوسط	(٢) الكمية المطلوبة (المباعة)	(٣) الإيراد الكلى	(٤) الإيراد الحدى
١٧٢ ج	صفر	صفر	
١٦٢	١	١٦٢	١٦٢ ج
١٥٢	٢	٣٠٤ ج	١٤٢ (١٥٢ - ١٠)
١٤٢	٣	٤٢٦ ج	١٢٢ (١٤٢ - ٢٠)
١٣٢	٤	٥٢٨ ج	١٠٢ (١٣٢ - ٣٠)
١٢٢	٥	٦١٠ ج	٨٢ (١٢٢ - ٤٠)
١١٢	٦	٦٧٢ ج	٦٢ وهكذا
١٠٢	٧	٧١٤ ج	٤٢
٩٢	٨	٧٣٦ ج	٢٢
٨٢	٩	٧٣٨ ج	٢
٧٢	١٠	٧٢٠ ج	١٨

ويرجع السبب فى ذلك إلى أن المنتج فى سوق المنافسة المقيدة يبيع حجما من المنتجات يمثل نسبة جوهرية من حجم الإنتاج الكلى للصناعة . لذلك فإن قرار المنتج الفرد ، فى هذه الحالة ، لزيادة أو خفض إنتاجه من السلعة سوف يترك آثار ملحوظة على عرض السلعة فى السوق وبالتالى سيؤثر فى سعر السوق . وتظهر هذه الحالة واضحة فى حالة المحتكر الفرد بصفة خاصة . ذلك لأن المنتج فى هذه الحاله هو المنشأة والصناعة كلها . ولذلك فإن إنتاج السوق وإنتاج المنشأة الفردية هما نفس الشيء .

وعلى هذا الأساس إذا حاول المنتج الفرد فى السوق المقيدة أن يزيد من حجم مبيعاته فعليه أن يبيع بسعر أقل . ذلك لأن العرض سيزيد عن الطلب.



الشكل (٥-٩)

الطلب والإيراد الحدي والإيراد الكلي لمنشأة تعمل في ظل المنافسة المقيدة

وبالتالى ينخفض السعر . ولذلك فإن جدول الطلب بالنسبة للمنتج الفرد يظهر فى شكل منحنى مائلا إلى أسفل مرونته ليست تامة . وعلى المنشأة الفردية أن تقبل سعراً أقل لتحقق مبيعات أكثر . وتصور الأعمدة (١) ، (٢) فى الجدول (٥ - ٤) هذه الحالة ، إذ يتعين عن المنشأة أن تقبل تخفيض السعر بمقدار ١٠ جنيهات للوحدة لتحقق زيادة فى حجم مبيعاتها بوحدة واحدة .

الايراد المتوسط والكلى والحدى لبائع يعمل فى ظل منافسة مقيدة :

يظل الطلب والإيراد المتوسط يمثلان نفس الشىء فى حالة المنافسة المقيدة كما هو الحال بالنسبة للمنافسة الكاملة . وكذلك فإن الإيراد الكلى هو حاصل ضرب السعر فى الكميات المباعة المناظرة لهذا السعر . ولكن تجب ملاحظة أن معدل الزيادة فى الإيراد الكلى ليست ثابته كما كان الحال بالنسبة للمنافسة الكاملة . والحقيقة أن الإيراد الكلي يصل إلى منتهاء عند الرقم ٧٣٨ جنيها حيث تباع ٩ وحدات من السلعة ثم يبدأ بعد ذلك فى الانخفاض .

ولكن فى حالة المنافسة وجدنا أن كل وحدة إضافية تباع بنفس السعر الذى بيعت به الوحدة التى سبقتها والتى تليها . ولذا فإن الوحدات المباعة المتتابعة تضيف نفس المقدار للإيراد الكلى . وفى هذه الحالة يكون الإيراد الحدى ثابتاً لأن السعر ثابت للمنشأة الفردية . ولكن فى حالة المنافسة المقيدة يتعين انخفاض السعر مع كل زيادة فى حجم المبيعات . ولذلك يجب أن تتوقع انخفاض الإيراد الحدى . ويلاحظ كما هو واضح كذلك فى الأعمدة (١) ، (٤) أن الانخفاض فى الإيراد الحدى يكون بمعدل أسرع من انخفاض السعر . والسبب فى ذلك أن المنشأة التى تعمل فى ظل المنافسة المقيدة عندما تريد خفض سعرها كى تحقق زيادة فى مبيعاتها فإن هذا الانخفاض فى السعر لن ينطبق على الوحدة الإضافية المباعة فقط ولكنه سيتعدى ذلك كل الوحدات المباعة الأخرى . فمثلا عندما تبيع المنشأة وحدة بسعر ١٦٢ جنيه للوحدة يكون الإيراد الكلى ١٦٢ جنيه ولكن عند زيادة المبيعات إلي وحدتين يتعين خفض السعر بمقدار ١٠ جنيهات للوحدة . وسينطبق هذا السعز على كل الوحدات المباعة (الأولى والثانية) أى أن الوحدة الثانية تضيف إلى الايراد الكلى مبلغ ١٥٢ ج (سعرها) ناقصاً ١٠ جنيهات (الخصم فى السعر) أو ١٤٢ ج . وسيكون الايراد الحدى فى هذه الحالة هو ١٢٢ ج (ويمثل مبلغ ١٤٢ ج)

الإضافة إلى الايراد الكلى نتيجة بيع الوحدة الثالثة ناقصا ١٠ جنيهات خصم فى السعر على الوحدة الثانية من الانتاج . وتظهر هذه الحسابات فى الجدول (٥ - ٤) ويلاحظ أن الايراد الحدى عند بيع الوحدة العاشرة يكون سالباً . ذلك لأن منحنى الطلب أو الايراد المتوسط منحدر إلى أسفل . ويزيد الايراد الكلي بمعدل لايتجه إلى الانخفاض على الاطلاق . وفى نفس الوقت يصل الايراد الحدى إلى منتهاه ثم يبدأ فى الانخفاض وبخلاف الوحدة الأولى فإن منحنى الايراد الحدى يقع أسفل منحني الطلب باستمرار . وذلك لأن الايراد الحدى يشتق من الايراد الكلى ومن ثم يعكس انخفاض السعر ليس فقط بالنسبة للوحدة الإضافية المباعة ولكن بالنسبة للوحدات التى سبق بيعها من قبل والتى كان يمكن بيعها بسعر أعلى .

الفصل الخامس

سلوك المستهلك

الفصل الخامس

سلـوك المستهـلك

إنتهينا فى الفصل الثانى من تعميق مفهومنا عن الطلب والعرض بتقديم فكرة المرونة السعرية ومناقشة بعض التطبيقات فى تحليل الطلب والعرض . وسوف نركز فى هذا الفصل على بعض الاعتبارات الاضافية حول جانب الطلب فى السوق : فنناقش تفصيلا بعض الايضاحات التى تعطى تفسير أدق لقانون الطلب . . ثم ننتقل منها إلى دراسة سلوك المستهلك فتبين الطريقة التى وزع بها المستهلكون دخولهم النقدية بين مختلف السلع والخدمات . . لماذا يقدم المستهلك على شراء خليط ما من السلع بدلا من شراء أى من العديد من المجموعات الأخرى التى تتوافر أمامه فى السوق .

ولقد سلمنا حتى الآن بداهة بقانون الطلب ، وحسبما هو متعارف عليه إتفقنا على وجود علاقة عكسية بين ما يرغب ويقدر المستهلك على شراءه من السلع والخدمات ، وبين أسعار هذه السلع والخدمات ، هذه العلاقة العكسية بين الكميات المطلوبة والأسعار هى التى تعرف 'بقانون الطلب' فالسعر المرتفع لا يشجع المستهلك على الشراء ، بينما يغرى السعر المنخفض المستهلك ، على شراء المزيد ، هذه العلاقة العكسية تظهر بيانياً فى شكل منحنى الطلب مائل إلى أسفل - ميله سالب ، وتصور هذه العلاقة أن المستهلك يفضل السعر المنخفض على السعر المرتفع وحتى يمكن له شراء المزيد من السلعة يتعين

تخفيض السعر الذى يشترى به .

وهناك تفسيران[١] متكاملان لطبيعة ميل منحنى الطلب إلى أسفل تؤيد ما نلاحظه من مشاهدات فى الحياة اليومية .

أثر الدخل وأثر الاحلال : Income asnd Substitution Effects

يستند أحد التفسيرات حول طبيعة العلاقة العكسية لقانون الطلب إلى أنه كلما أنخفض سعر المنتج كلما أصبح المستهلكين أكثر قدرة ورغبة على شراء المزيد من هذا المنتج .

فعندما ينخفض سعر الدجاج - مثلاً - يصبح المستهلك قادراً على شراء المزيد من الدجاج من دخله النقدى ، فإذا بلغ دخله النقدى ١٠ج فى الأسبوع ، فإنه يستطيع شراء عشرة دجاجات بسعر جنيه واحد للدجاجة ، ولكن عندما ينخفض سعر الدجاج إلى ٥٠ قرش للدجاجة الواحدة وبإفتراض أن هذا المستهلك سيحافظ على نفس الكمية التى كان يشتريها من الدجاج (١٠ج) فإنه يستطيع بذلك توفير مبلغ ٥ج فى الأسبوع يستطيع توجيهها إلى شراء المزيد من الدجاج أو ينفقها فى شراء سلع أخرى ، فإنخفاض سعر السلعة يزيد من الدخل الحقيقى للمستهلك ويعرف ذلك بـ" أثر الدخل" .

ولكن زيادة قدرة المستهلك على الشراء تمثل جانباً من الحقيقة فقط ، إذ يتحتم أن تتوفر لدى المستهلك رغبة بجانب القدرة حتى يقدم على الشراء ، ومن ثم فإن كون المستهلك أصبح قادراً على شراء المزيد من الدجاج عند السعر المنخفض لا يعطى تفسيراً كاملاً للسبب وراء شراء كمية أكبر من الدجاج ، فإنخفاض سعر الدجاج (مع بقاء أسعار السلع الأخرى على حالها) يجعل

---

(١) هناك تفسيراً ثالث يستند إلى فكرة منحنيات السواء ، وهو تفسير أكثر دقة من هذين التفسيرين المعروضين .. ولكننا لن نتعرض له فى هذا المرجع .

الدجاج أكثر إغراء للمشترى ، ويعتبر شراءه بهذا السعر المنخفض (٥٠ قرش) فرصة أفضل من الظروف التى يرتفع فيها السعر (إلى جنيه) ويتحمل فيها نفقات أعلى .

فالسعر المنخفض سيجذب المستهلك إلى إحلال الدجاج محل بعض السلع الأقل إغراءاً فى ميزانيته ، فالدجاج قد يحل محل السردين أو الفول والطعمية أو غير ذلك من الأطعمة الأخرى ، فالسعر المنخفض يزيد من الاغراء النسبى للسلعة ويجعل المستهلك راغباً فى شراء المزيد منها . . ويعرف ذلك بـ 'أثر الاحلال' .

ومحصلة آثر الدخل والإحلال تجعل المستهلك قادراً وراغباً فى شراء كمية أكبر ، من سلعة معينة عند السعر المنخفض عن الكمية التى يشتريها منها عن السعر المرتفع .

قانون تناقص المنفعة الحدية :

وهناك تفسير آخر لقانون الطلب يستند على القاعدة المعروفة فى أن رغبات المستهلك غير محدودة لا يمكن إشباعها جميعاً فى حدود الموارد النادرة ، ومع ذلك فإن حاجات المستهلك من سلع معينة يمكن إشباعها بالكامل ، ويستطيع المستهلك الحصول على ما يرغب من السلع والخدمات خلال فترة معينة من الزمن (بافتراض أن أذواق المستهلك لا تتغير) ولكن عندما يحصل المستهلك على المزيد من سلعة معينة ، يصبح أقل تلهفاً للحصول على وحدات إضافية من نفس السلعة ، والسلع المعمرة مثال واضح على ذلك ، فرغبة المستهلك الذى لا يملك السيارة ، فى الحصول على واحدة تكون قوية جداً ، ولكن رغبته فى الحصول على سيارة ثانية تكون أقل قوة ،

كذلك فإن رغبته فى الحصول على سيارة ثالثة أو رابعة تكون ضعيفة جداً فمهما إرتفع دخل الأسرة وزادت ثروتها يكون من النادر أن تمتلك أسرة واحدة ما يزيد على ستة سيارات ، على الرغم من الحقيقة أن دخول مثل هذه الأسرة يمكن أن تسمح لهم بشراء أسطول من السيارات وتحمل مصاريف تشغيلها .

ولقد بلور الاقتصاديين فكرة ، الاشباع الذى يمكن أن يحصل عليه المستهلك من إستهلاكه لوحدات متعاقبة من سلعة ما فى قانون تناقص المنفعة الحدية The Law Of Dimnighing Marginal Utility ولكن ماهو المقصود بهذا القانون ، أن تحليل هذا القانون يبين أن السلعة تكون لها منفعة إذا كانت لها قدرة على إشباع الحاجة (أو الرغبة) فالمنفعة هى قوة إشباع الحاجة ، ويتعين علينا أن تؤكد عنا على خاصيتين لهذه الفكرة :

الأولى : أن «المنفعة» Utility والنفع Usefulness ليسو مرادفين بأى حال من الأحوال فالخاتم الماس واللوحة الزيتية من رسم بيكاسو قد لا يكون لهم نفع بالمعنى الفعلى الوظيفى ومع ذلك فإن لهم منفعة هائلة لخبراء الفن المتمكنين من تقنين فن هذه الصورة وللطالبات فى المعاهد المختلطة الذين يودون الظهور أمام زملائهم بمظهر الثراء والمباهاه ببريق الخاتم الماس .

والخاصية الثانية : (والمتضمنة في الأولى) هى أن المنفعة شىء شخصى . . فمنفعة سلعة ما تختلف إختلافاً كبيراً من شخص إلى آخر .

وتعنى المنفعة الحدية ، ببساطة ، المنفعة الاضافية أو الإشباع الذى يحصل عليه المستهلك من وحدة إضافية من سلعة معينة وفى الأجل القصير ، حين يفترض ثبات أذواق المستهلك ، تتناقص المنفعة الحدية للوحدات المتعاقبة

من السلعة[١] ، والسبب فى ذلك أن المستهلك يصبح فى أخر الأمر متخم أو مشبع بالكامل من هذه السلعة . وتعرف حقيقة إنخفاض المنفعة الحديدة كلما حصل المستهلك على وحدات إضافية من سلعة ما بقانون تناقص المنفعة الحدية .

ولما كانت المنفعة شخصية ، تكون غير قابلة للقياس الكمى . . فهى ظاهرة حسية ، شأنها شأن السعادة ، لا يمكن قياسها ، ولكنها قابلة للترتيب . . فمن المستحيل أن يقول المرء أن سعادته اليوم تساوى كذا ولكنه يستطيع أن يؤكد أن سعادته اليوم أكبر أو أقل من سعادته بالأمس . . كذلك لا يستطيع الفرد أن يعطى قيمة لما يستنده من إشباع نتيجة لاستهلاكه لبرتقاله ولكنه يستطيع أن يؤكد أن إستهلاكه للبرتقالة يعطى له إشباعاً أقل أو أعلى من الاشباع الذى يحصل عليه من إستهلاكه للتفاحة . . غير أننا سنطرح هذه القضية جانباً ونفترض مؤقتاً أنه يمكن قياس المنفعة ، وذلك لتبسيط عرض الموضوع على القارىء . .

فلو فرضنا أنه يمكن قياس المنفعة برحدات تسمى 'وحدات المنفعة Utills' هذه الوحدات التخيلية المصطنعة للاشباع هى فى الحقيقة حيلة يتبعها المعلم للوصول إلى وسيلة ملائمة لقياس أفكارنا حول سلوك المستهلك ويبين الجدول (١-١) العلاقة بين الكمية التى يحصل عليها مستهلك ما من سلعة (أ) والمنفعة الاضافية التى يستمدها من كل وحدة متعاقبة من هذه السلعة ، ونفترض فى هذا المثال أن المنفعة الحدية تبدأ فى التناقص بعد الحصول على

---

(١) ربما تطرأ زيادة على المنفعة الحدية للوحدات المتعاقبة من سلعة ما لفترة فالسجارة الثالثة قد تعطى حجم أكبر من الاشباع الإضافي عن السجارة الأولى أو الثانية ، ولكن بعد نقطة معينة، يتوقع أن تنخفض المنفعة الحدية للوحدات المضافة .

الوحدة الأولى من (أ) وتعطى كل وحدة تالية منفعة حدية أقل من الوحدة التى تسبقها ذلك لأن حاجة المستهلك للسلعة (أ) تصبح أقل فأقل كلما اقترب المستهلك أكثر فأكثر من حد الإشباع الكامل .

جدول (١ - ٥)
قانون تناقص المنفعة

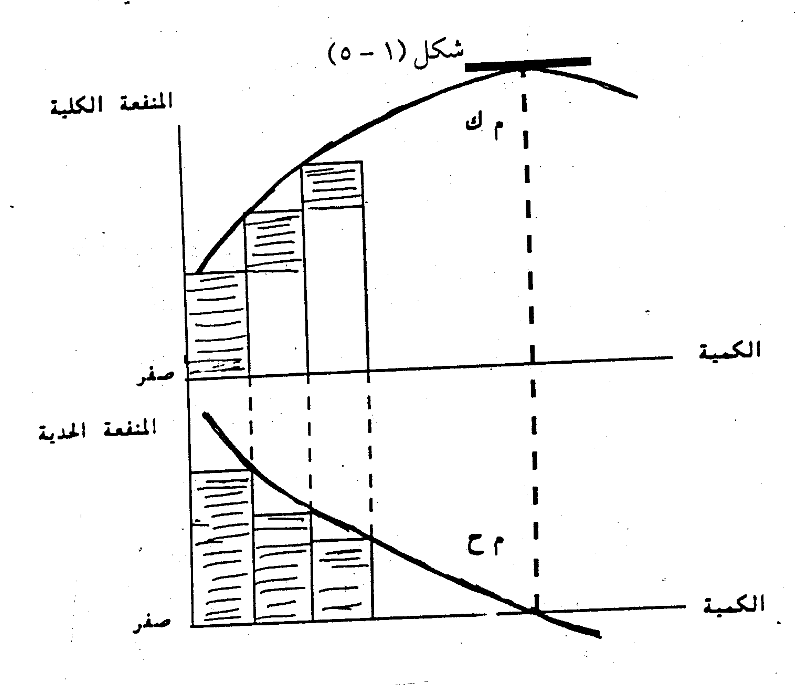
وحدات السلعة أ	المنفعة الحدية	المنفعة الكلية
الأولى	١٠	١٠
الثانية	٩	١٩
الثالثة	٨	٢٧
الرابعة	٧	٣٤
الخامسة	٦	٤٠
السادسة	٤	٤٤

ويمكن إيجاد المنفعة الكلية لأى عدد من وحدات السلعة (أ) بجمع أرقام المنفعة الحدية حسبما هو مبين بالجدول (١ - ٥) .

فالوحدة الثالثة من (أ) تعطى منفعة حدية قدرها ٨ وحدات منفعة وتعطى ٣ وحدات من (أ) منفعة كلية قدرها ٢٧ وحدة منفعة (١٠ + ٩ + ٨) .

ويصور الشكل (١ - ٥) منحنيات المنفعة الكلية والمنفعة الحدية .

شكل (١ - ٥)



والآن نعود إلى السؤال : كيف يفسر قانون تناقص المنفعة إنحدار منحنى الطلب على السلع إلى أسفل ؟ . والحقيقة أن الاجابة واضحة . . . فطالما أن الوحدات المتعاقبة من السلعة تعطى مقادير أقل وأقل من المنافع الحدية أو المنافع الاضافية ، فإن المستهلك لن يكون مستعدا لشراء وحدة إضافية من السلعة (والتى تعطى إشباعاً أقل) مالم ينخفض سعر هذه الوحدة فقد يقبل المستهلك على شراء وحدتين من السلعة أ عندما يكون السعر جنيه واحد للوحدة . ولكن نظراً لقانون تناقص المنفعة الحدية سيفضل هذا المستهلك عدم شراء وحدات إضافية من السلعة عند هذا السعر . ذلك أن تنازلة عن النقود

يعنى فى الحقيقة التضحية بسلع أخرى . أى التحول عن طرق بديلة للحصول على المنفعة . ولهذا فإن الأمر لا يستحق منه المحاولة مالم ينخفض سعر السلعة (التضحية بسلع أخرى) ، ومن وجهة نظر البائع ، نظراً لتناقص المنفعة الحدية ، يضطر المنتج إلى خفض السعر ، ليحمل المشترين على طلب كميات أكبر من السلعة .

نظرية سلوك المستهلك :

بالاضافة إلى دور فكرة تناقص المنفعة الحدية كأساس لتفسير قانون الطلب فهى تلعب دوراً رئيسياً فى إيضاح الكيفية التى يوزع بها المستهلك دخله النقدى بين العديد من السلع والخدمات المعروضة للشراء .

يمكن تصوير حالة المستهلك العادى على النحو التالى :

١- يفترض فى المستهلك العادى أن يكون رجلا رشيداً ، وهو بذلك يحاول أن ينفق دخله النقدى وبالطريقة التى تحقق له أكبر قدر من الاشباع أو المنفعة ، ولا يعنى ذلك بالضرورة أن هذا المستهلك يستطيع على الدوام أن يحقق أقصى قدر من المنفعة من دخله النقدى فقد لا تتوافر لدى المستهلك المعلومات الكافية عن السلع المتاحة له وقد تدفعة كذلك العادات الاستهلاكية إلى إختيار نمط من الاستهلاك لا يحقق له أعظم إشباع . . . وبجانب ذلك توجد عوامل أخرى تحمل المستهلك على إختيار نمط إنفاق لا ينتهى إلى تعظيم المنفعة ، ولكننا سنحطات هنا ونفترض أن المستهلك العادى يرغب فى الحصول على أقصى ما يمكن من دخله .

٢- كذلك نفترض أن المستهلك العادى على بينة تامة من أمر تفضيلاته

References لمختلف السلع والخدمات المعروضة فى السوق ، ويتوافر لدى المشترين فكرة واضحة عن مقدار المنفعة الحدية التى يحصل عليها من الوحدات المتعاقبة لمختلف السلع التى قد يتجه إلى شرائها .

٣- والدخل النقدى المستهلك محدود ، ذلك لأن الموارد الاقتصادية التى يعرضها سواءاً أكانت موارد بشرية أو موارد مملوكة ، محدودة ومن ثم فإن ما يحصل عليه من عوائد لقاء هذه الموارد سيكون محدداً وسواء وجد المستهلك نفسه فى أعلى قائمة هرم الدخل أو فى القاعدة ، فإن ما يحصل عليه من دخل هو مبلغ معين ، وباستثناء أفراد قلائل فى العالم، فإن المستهلك يواجه قيوداً تفرضها ميزانيته المحدودة (الدخل) .

٤- ويحدد السلع والخدمات المعروضة على المستهلك أسعار تلصق بها . . . فهذه السلع والخدمات نادرة بالنسبة للطلب عليها أو بعبارة أخرى، يتطلب إنتاجها إستخدام موارد نادرة ذات قيمة ، وسوف نفترض فى مثالنا هذا أن أسعار المنتجات لا تتأثر بالكمية التى يشتريها المستهلك الفرد من سلع معينة حيث تسود المنافسة الكاملة فى جانب الطلب بالسوق .

وطبيعى ، إذا كان المستهلك يحمل فى جيبه عدد محدود من الجنيهات وتحمل المنتجات التى يرغب الحصول عليها أسعار معينة ، فإنه لن يستطيع إلا شراء كمية محدودة من هذه السلع فالمستهلك لا يستطيع شراء كل شىء قد يرغبه ، طالما أن كل شراء يستنفذ جزءاً من دخله النقدى المحدود ، وهذه النقطة الواضحة بالذات هى التى تقنع المستهلك الفرد بالحقيقة الاقتصادية للندرة .

والخلاصة : أنه يتعين على المستهلك أن يقوم بعملية تسوية ، إذ يجب عليه أن يقوم باقتناء والاختيار بين البدائل من السلع ليحصل من موارده النقدية المحدودة على مجموعة تحقق له أقصى إشباع .

قاعدة تعظيم المنفعة :

وأهم ما يعنى المستهلك فى إختياره من بين المجموعات البديلة للسلع والخدمات هو البحث عن مجموعة السلع والخدمات التى يمكنه الحصول عليها من إنفاق دخله المحدود ويحقق له أقصى منفعة أو إشباع . . والقاعدة التى يتبعها فى تعظيم إشباعه هى أنه : يتعين على المستهلك أن يوزع دخله النقدى بحيث يعطى آخر جنيه إنفق على كل سلعة إشتراها نفس حجم المنفعة الإضافية . . ويطلق على ذلك قاعدة تعظيم المنفعة ، وعندما يوازن المستهلك بين هوامشه طبقاً لهذه القاعدة ، فلن يكون لديه أى حافز على تغيير نمط إنفاقه ، ويصل بذلك إلى التوازن ، وبإستثناء تلك الظروف التى تتغير فيها أذواقه أو دخله أو أسعار مختلف السلع والخدمات ، سيلحق به الضرر (تنخفض منفعته الكلية) إذ قام بتغيير مجموعة السلع التى يشتريها يمكن توضيح سلامة هذه القاعدة بإعطاء مثال تفصيلى . . وسوف نقتصر فى هذا المثال على دراسة سلعتين من أجل تبسيط العرض ، مع الأخذ فى الاعتبار أنه يمكن التوسع فى التحليل ليشمل أى عدد من السلع ، ولنفرض أن أحد المستهلكين 'أيمن' يحاول الوصول إلى قرار حول الخليط الذى يتعين عليه شراءه من السلعتين س ، ص فى حدود دخله الأسبوعى البالغ قدره ١٠ جنيهات . . والواضح أن تفضيلات أيمن لهاتين السلعتين وأسعارهما ستكون بيانات أساسية فى تحديد الخليط من س ، ص الذى يعظم إشباعه ، ويلخص الجدول (٢-٢) تفضيلات أيمن للسلعتين س ، ص وتظهر المنفعة الحدية

للوحدات المتعاقبة من السلعة س فى العمود (٢-أ) وبين العمود (٣-أ) تفضيلات أيمن للسلعة ص وتعكس العلاقة بين عدد الوحدات التى يحصل عليها من السلعة والمنفعة الحدية المناظرة قانون تناقص المنفعة الحدية ، وتبدأ المنفعة الحدية فى الانخفاض إبتداءاً من الوحدة الأولى المشتراه من كل سلعة .

جدول (٢-٢)

مجموعة السلع (س ، ص) التي تعظم المنفعة بانفاق دخل ١٠ جنيهات

(١)	(٢)		(٣)	
وحدات السلعة	(أ) المنفعة الحدية	(ب) المنفعة الحدية للجنيه (م ح ١ سعر)	(أ) المنفعة الحدية	(ب) المنفعة الحدية للجنيه (م ح ١ سعر)
الأولى	١٠	١٠	٢٤	٨
الثانية	٩	٩	٢١	٧
الثالثة	٨	٨	١٨	٦
الرابعة	٧	٧	١٥	٥
الخامسة	٦	٦	٩	٣
السادسة	٤	٤	٣	١

يفترض في بيانات هذا الجدول أن المنفعة الحدية لكل وحدة مضافة من أي من السلعتين مستقلة عن كميات السلعة الأخرى

وقبل أن نبدأ فى تطبيق قاعدة تعظيم المنفعة على هذه البيانات يجب استخراج المنفعة الحدية بالنسبة للجنيه المنفق على النحو المبين بالأعمدة ٢ب، ٣ب ، ذلك لأن إختيار المستهلك يتأثر كذلك بعدد الجنيهات التى ينفقها (ومن ثم عدد الوحدات من السلعة البديلة ص) التى يتعين عليه التضحية بها فى الحصول على الوحدات المضافة من السلعة س . والمثال الأول لذلك : أن أيمن قد يفضل أن يملك سيارة كاديلاك عن تملكه لسيارة فورد . ومع ذلك قد يشترى سيارة فورد لأن السيارة الكاديلاك تتكلف ثلاثة أو أربعة أضعاف تكلفة السيارة الفورد . لذلك سيشعر أيمن أن شراء الفورد أفضل بالنسبة للجنيه المنفق، والمثال الثانى : يلاحظ من الجدول (٢-٢) أن أول وحدة من السلعة ص تعطى ٢٤ وحدة منفعة ، بينما تعطى أول وحدة من س ١٠ وحدات منفعة فقط ، ولكن تكاليف ص ٣ جنيهات للوحدة وس جنيه واحد ، ويعنى ذلك أنه فى حالة تنازل أيمن عن الوحدة الأولى من ص ومن ثم التضحية بعد ٢٤ وحدة منفعة يمكنه توفير ٣جنيهات ويشترى بها ٣ وحدات من س تعطى له ٢٦ وحدة إشباع ، وبعبارة أخرى ، إذا كان لدى أيمن ٣جنيهات معدة للانفاق، فإنه لن يوجهها إلى شراء السلعة ص بالرغم من إرتفاع منفعتها الحدية للوحدة الأولى . . وسيفضل شراء السلعة س ، والأساس هنا أنه لكى يمكن المقارنة بين المنافع الحدية التى يحصل عليها المستهلك من شرائه للسلع ذات الأسعار المختلفة ، يتعين علينا إستخراج المنافع الحدية بالنسبة للجنيه . ويظهر ذلك بالعمودين ٢ب ،٣ب ، وقد أمكن الحصول على هذه البيانات بقسمة بيانات المنفعة الحدية بالعمودين ٢-أ و ٣-أ على أسعار السلعة س وأسعار السلعة ص ، أى على ٢ و ٣ على الترتيب .

وبعد إستخراج بيانات تفضيلات المستهلك أيمن بالنسبة للوحدة وبالنسبة

للجنيه ، وعلى ضوء الأسعار المعطاه للسلعتين فإن لدى أيمن مبلغ ١٠ جنيهات يود إنفاقها فى شراء وحدات من س ، ص، ولكن بأى ترتيب يتعين عليه توزيع هذه الجنيهات على وحدات من س ووحدات من ص بحيث يحقق أعلى درجة من المنفعة فى حدود دخله النقدى ، وما هى الكمية التى يشتريها من كل من س، ص والتى تستنفذ كل دخله (١٠ جنيهات) ؟ .

ونظرة إلى الأعمدة ٢- ب و ٣- ب بالجدول (٢-٢) يتضح لنا أنه يتعين على أيمن انفاق أول جنيه على أول وحدة من س . . ولكن لماذا ؟ . . لأن المنفعة الحدية للجنيه ١٠ وحدات منفعة وهى أعلى من منفعة الوحدة الأولى من السلعة ص ، ويتعين بعد ذلك على أيمن أن ينفق جنيه آخر فى شراء وحدة ثانية من س ، والسبب أن المنفعة الحدة للجنيه المنفق على الوحدة الثانية من س (٩ وحدات منفعة) يزيد علي المنفعة الحدية للجنيه المنفق علي الوحدة الأولي من ص (٨ وحدات منفعة)، ولكن أيمن يجد بعد ذلك أن انفاقه على الوحدة الثالثة من س سواء بالنسبة له مع انفاقه على الوحدة الأولى من ص، فكلاهما يعطى نفس المنفعة الحدية للجنيه (٨ وحدات منفعة) ، ولنفرض أنه قام بشراء كلاهما ، يكون فى حوزة أيمن الآن ٣ وحدات من السلعة س ووحدة من السلعة ص .

ويلاحظ أنه عند هذه التوفيقة تساوى المنافع الحدية لآخر جنيه ينفق على كل من السلع ، ولكن هل يمثل هذا الوضع أقصى إشباع يمكن لأيمن الحصول عليه ؟ . . الإجابة لا . . لأن هذه المجموعة من السلعتين تكلف أيمن ٦ جنيهات { (٣ × ١ جنيه) + (١ × ٣ جنيه)} ، وتبقى له ٤ جنيهات من دخله يمكنه إستخدامها فى شراء المزيد من السلع ومن ثم مازالت أمامه فرصة لتحقيق مستوى أعلى من الإشباع الكلى .

وبإعادة النظر فى الأعمدة ٢- ب و ٣- ب مرة ثانية . نجد أن أيمن ليس لديه تفضيل بين إختيار الوحدات التالية من السلعتين ، أى ٤ وحدات من س ووحدتين من ص ، فالمنفعة الحدية للجنيه الذى ينفق فى شراء الوحدة الرابعة من س والذى ينفق فى شراء الوحدة الثانية من ص متساوية (٩ وحدات منفعة فى كل حالة) . وبجانب تساوى المنافع الحدية لآخر جنيه ، ينفق فى كل من السلعتين فإن المستهلك يستنفذ كل دخله . ∵ إذ ينفق مبلغ العشرة جنيهات بأكملها { (٤ × ١ جنيه) + (٢ × ٣ جنيه) } ، لذلك فإن المجموعة من السلعتين التى تحقق أقصى منفعة لأيمن هى ٤ وحدات من س و ٢ من ص .

وتجب الإشارة أنه توجد مجموعات أخرى من س و ص يمكن الحصول عليها بإنفاق مبلغ العشرة جنيهات ، ولكن لا يحقق أى منها مستوى إشباع يرتفع إلى مستوى الإشباع الذى تحققه ٤ وحدات من س ووحدتين من ص ، فعلى سبيل المثال نجد أنه يمكن الحصول على وحدة من س وثلاثة وحدات من ص بإنفاق ١٠ جنيهات ، ولكن هذه المجموعة تخل بقاعدة تعظيم المنفعة ، فالمنفعة الكلية فى هذه الحالة تصل إلى ٧٣ وحدة منفعة وهى أقل من المنفعة الكلية ٧٩ وحدة التى تحقق من شراء ٤ وحدات من س و ٢ من ص ، كذلك هناك مجموعات أخرى من س ص مثل ، وحدات من س و ٣ وحدات من ص أو ٣ من س و ١ من ص بتعادل عندها المنافع الحدية لآخر جنيه ينفق على كل منهما ، ولكن هذه المجموعات أما يستحيل الحصول عليها فى حدود الدخل النقدى لأيمن (مثل ، وحدات من س و ٣ من ص) أو أنها لا تستنفذ دخله النقدى (مثل ٣ وحدات س ص ، س ص) ومن ثم فهى لا تحقق له أقصى منفعة ممكنة .

الصورة الجبرية لقاعدة تعظيم المنفعة:

يمكننا الآن إعادة صياغة قاعدة تعظيم المنفعة جبرياً ، إذ تقرر هذه القاعدة أن المستهلك سيعظم إشباعه إذا قام بتوزيع دخله النقدى بين السلع المختلفة بحيث يعطى آخر جنيه ينفق فى شراء أى السلعة س ، وآخر جنيه ينفق فى شراء السلعة ص وآخر جنيه يوجه لشراء أى سلعة أخرى نفس مقدار المنفعة الحديـــة ، ويرمز إلى المنفعة الحدية للجنيه المنفق على السلعة س ، بالرمز م ح للسلعة س / سعر السلعة س العمود ٢- ب فى الجدول (٢-٢) . والمنفعة الحدية للجنيه المنفق على ص ، بالرمز م ح للسلعة ص / سعر ص العمود ٣-ب بالجدول (٢ - ٢) . لذلك فإن قاعدة تعظيم المنفعة تعادل هذه النسب : . أى أن .

$$\frac{\text{م ح للسلعة س}}{\text{سعر س}} = \frac{\text{م ح للسلعة ص}}{\text{سعر ص}}$$

ويتعين ، بالطبع ، أن يستنفذ المستهلك كل ماالديه من دخل ويبين مثالنا فى الجدول (٢-٢) أن الخليط المكون من ٤وحدات من السلعة س ووحدتين من السلعة ص يحقق هذه الشروط حيث :

$$= \frac{٧}{١} = \frac{٢١}{٣}$$

ويستنفذ المستهلك كل دخله البالغ ١٠ جنيهات للحصول هذه المجموعة .

وإذا لم تتحقق المعادلة ، ستجرى بعض التعديلات لإعادة توزيع إنفاق المستهلك بين س و ص من السلعة المنخفضة المنفعة الحدية للجنيه ومن ثم تزيد المنفعة الكلية للمستهلك ، فعلى سبيل المثال يمكن للمستهلك أن ينفق عشرة جنيهات على شراء وحدة واحدة من السلعة س و٣ وحدات من السلعة ص ، ولكننا نجد هنا أن :

$$\frac{\text{م ح للسلعة س : ١٠ وحدات}}{\text{سعر س : ١ جنيه}} > \frac{\text{م ح للسلعة ص : ١٨ وحدة}}{\text{سعر ص : ٣ جنيه}}$$

حيث يعطى آخر جنيه منفق على السلعة س ١٠ وحدات منفعة بينما يعطى آخر جنيه ينفق على ص ٦ وحدات فقط للاشباع ، وعلى أساس منفعة الجنيه ، فإن وحدات السلعة س تعطى إشباع إضافى أكبر من وحدات ص ، والواضح بناء على ذلك ، أن المستهلك يزيد من إشباعه الكلى بشراء المزيد من س والقليل من ص ، وكلما أعيد توزيع الانفاق من ص إلى س ستنخفض المنفعة الحدية للوحدات المضافة من س نتيجة للانتقال إلى أسفل جدول تناقص المنفعة الحدية للسلعة س ، وتزيد المنفعة الحدية للسلعة ص ، وسوف يصل المستـهلك إلى خليط جـديد من السلعـتين س و ص (٤ وحـدات من س ووحدتين من ص) تتعـادل عندها النسب ويتحقق بذلك توازن المستـهلك - ويصبح صافــى ما يعود على المستهلك من زيـــادة فى المنفعة ٦ وحدات (٧٩ - ٧٣) .

ويوجه إلى نظرية سلوك المستهلك ، هذه عدد من الانتقادات وأكثر هذه الانتقـادات وضوحاً أنه لا يوجد لدينا مقياس للمنفعة Nlitomoter يمكن استخدامه فى تحديد تفضيلات المستهلك بالدقة الموضحة بالجدول (٢ - ٢) ،

كذلك لا يمكن أن تدخل فى التحليل المنتجات الكبيرة الحجم والغير قابلة للتجزئة مثل المنازل والسيارات والبيانو ونفقات التعليم الجامعى . . ومع ذلك "هناك ظلال من الشك" يلقى حول إمكانية استخدام هذه النظرية فى وصف الأساس المنطقى لسلوك المستهلك بدقة . فالنظرية توضح ، بشكل عام ، كيف يتصرف المستهلكين فهم يسعون (بطريقة غير دقيقة محكمة) إلى تعظيم إشباعهم وقد يستخدمون طرق بدائية في إجراء مقارنات هامشية عند توزيع دخولهم المحدودة ويتعين على كل أسرة أن تقوم بإعداد ميرانيتها أن تختار بين الحصول على ثلاجة مثلاً لحفظ الغذاء أو جهاز تليفزيون أو قضاء الصيف بإحدى الشواطىء . كذلك فإن الطالب الجامعى يقارن الاشباع الذى يحصل عليه من إنفاق نفس المبلغ فى دعوة الأصدقاء للسينما فى نهاية الأسبوع . وبالرغم من القيود المحيطة بقاعدة تعظيم المنفعة إلا أنها تفيد فى إعطاء تصور عام للطريقة التى يتصرف بها المستهلكين .

الفصل السادس

التحليل الحديث لطلب المستهلك باستخدام منحنيات السواء

الفكرة الأساسية فى منحنيات السواء

الفصل السادس

التحليل الحديث لطلب المستهلك باستخـــدام منحنيـــات الســـواء

الفكرة الأساسية فى منحنيات السواء

إن تصرفات الفرد الاقتصادى إذا وضعت موضع التحليل يتضح أنها تنعكس فى جانبين رئيسيين ، أحدهما ظاهرى ملموس يتلخص فى المفاضلة بين الوحدات الإضافية لمختلف السلع ، وهى ما تعرف (بالمعدل الحدى للاحلال) . وثانيهما داخلى أو (نفسى) يتمثل فى الموازنة التى يجريها الفرد بين المنافع التى يحصل عليها من استهلاك مختلف السلع وهذه ما تعرف (بالموازنة المنفعية) . وهذه الموازنة المنفعية تذهب إلى أن المنفعة التى يحصل عليها المستهلك قابلة للقياس . ومن الواضح أن •المعدل الحدى للإحلال) يجد أساسه فى (الموازنة المنفعية) ، رغم استقلالهما - الظاهرى[1] .

ولذلك نجد أن التحليل التقليدى يقف موقفا مغايرا للتحليل الحديث . إذ يعتمد التحليل التقليدى لطلب المستهلك كما ذكرنا على فكرة المنفعة ، أى على الموازنة بين المنافع التى حصل عليها المستهلك من مختلف وحدات السلع (وهى جميعا منافع من طبيعة واحدة تمكن المستهلك من الموازنة بينها . بحيث يفتح المجال واسعاً أمام إمكان قياس المنفعة وتقسيمها إلى وحدات متماثلة تصلح كل وحدة منها أساساً لهذا المقياس .

فرد عكس هذه الحقيقة تعبير مارشال من (أن مفهوم المنفعة نسبى ، وهو مفهوم يوضح العلاقة بين شيئين فى مكان معين وزمان معين) ومعنى ذلك أن منفعة الشيء تتحدد على ضوء وجود شيء آخر بحيث لا يمكن قياس منفعة شيء إلا إذا تمت مقارنتها بغيره .

---

(١) رفعت المحجوب : الاقتصاد السياسي ، الجزء الثاني ، القيمة والتوزيع ، القاهرة ، ١٩٦٨ ، ص٨١ .

J.M. Henderson and R.E. Quand : Op.Cit.,

[..... W. Stranly Jerons, Leon Walras and Alfred Marshal Considered Utility Measurable Just as the Weight of Objects). Ch. 2. P.6)

ولهذا تعرض التحليل التقليدى لهجوم شديد من الاقتصاديين المحدثين لاعتماده على إمكان قياس المنفعة . فالمنفعة من طبيعة شخصية ، ولايمكن قياسها إلا قياساً شخصياً ، ولذلك يتعذر - إن لم يكن مستحيلاً - المقارنة بين المنافع التى يحصل عليها مختلف المستهلكين .

فالمستهلك الفرد (يقوم بعمل سلم الاختيار الخاص به وحده) - على أساس قياس وحدات المنفعة التى يحصل عليها من استهلاك كل وحدة من سلعة ما . وهو يعتمد فى ذلك على المفاضلة بين الوحدات الإضافية من هذه السلع ، وهذا ما يعرف (بالمعدل الحدى للاحلال) .

وهكذا أكد الحديثين (مثل هيكس) أن القياس الكمى للمنفعة مستحيل[1] وهو ما يسمى Cardinal Measurment of Utility .

وبينما فى الإمكان قياسها قياسا نسبيا وهو Ordinal Measurment of Utility بمعنى أنه إذا تعذر القول بأن منفعة الوحدة الأولى والثانية من السلعة (أ) مثلاً تقدر بعدد من الوحدات النقدية (٥ وحدات أو ١٠ وحدات) أو بكذا وحدة من وحدات المنفعة ، فإنه من المقرر القول بأن منفعة الوحدة الأولى من السلعة (أكبر) من منفعة الوحدة الثانية ، وهكذا دون أن نحدد (أكبر بكذا أو أقل بكذا) .

فالمقياس هو قياس نسبى أذن (أو قياس ترتيبى) وليس (قياساً كمياً) مثلما حاول مارشال ومن سبقوه ، ومن أتوا من بعده يأخذون بمثل ما أخذ .

والواقع أنه مازال هناك جدال حتى اليوم فى إمكان قياس المنفعة قياساً كمياً . ومن الذين ساهموا فى هذا الموضوع الأستاذ روبرتسون[2] الذى قدم فكرة ملخصها أن المنفعة فى الاقتصاد لاتختلف كثيراً عن الحرارة فى الطبيعة فكلاهما صعب القياس ، وكما يمكننا استخدام الزئبق لمتابعة التغيير الذى يطرأ على درجة الحرارة ، يمكننا قياس التغير فى المنفعة (قياساً كمياً) .

وحتى الآن مازال الخلاف قائماً بين الكميين ، والنسبيين ، بل أنه يزداد غموضاً كلما حاول فريق منهم الدفاع عن وجهة نظره .

---

(١) وصل جوستاف كاسل إلي نفس النتيجة سنة ١٨٩٩ أي في نفس الوقت الذي كان يبحث فيه (باريتو والباقين) ، ولكنه أبعد من (باريتو) لدرجة أنه زعم أنه قادر علي الاستغناء عن أي مفهوم للمنفعة أطلاقاً .

(٢) Dennis Robertson , Op.Cit.,

كيفية تكوين منحنيات السواء [١] :

أسلوب منحنيات السواء يعتبر بديلاً ومكملاً لأسلوب تعظيم المنفعة (الكلاسيكى) وقد استخدمها النسبيون فى شرح وتفسير سلوك المستهلك وفى شرح وتحليل منحنيات الطلب للسلع المختلفة وهو أسلوب يتميز عن الأسلوب التقليدى فى أنه يتغاضى عن التحديد الكمى للمنفعة ، والفروض التى وضعها التقليديون لتحديد فكرة (تناقص المنفعة الحدية ، والتى تقتصر على المقارنة بين الإشباع الذى يحققه المستهلك من مجموعة معينة من السلع والإشباع الذى يحققه من مجموعة أخرى .

وعلى الرغم من أن أسلوب منحنيات السواء لم يأخذ بالفروض الخاصة بقياس المنفعة (كمياً) إلا أنه كما ذكرنا - كلاً الفريقين مكمل للآخر .

وتحدد منحنيات السواء صوراً بيانية لدرجة تفضيل للمستهلك ، وذوقه بالنسبة للسلع والخدمات المختلفة . ولفهم طبيعة منحنيات السواء تحدد عدد السلع المتوفرة للمستهلك بسلعتين فقط هما (أ ، ب) وبواسطتهما نستطيع الحصول على منحنيات السواء للمستهلك لهاتين السلعتين عن طريق مواجهته ببعض التوليفات الممكنة والمختلفة لهاتين السلعتين ، بحيث يكون بالخيار بين أفضلهما ، ودرجة التفضيل هنا هى الدرجة التى يشعر عندها المستهلك بالرضا أو الإشباع الأكبر The Maximization of Utility .

وسوف نفترض أمامنا مستهلكاً يتميز بالاتزان والحكمة بحيث يمكن أن يقدم صورة دقيقة عن مدى كفاءة كل توليفة من التوليفات ويحدد درجة رضاءه عنها بدقة .

ومن الطبيعى أن معدل التفضيل يختلف من شخص لآخر ومع ذلك تفضل متابعة هذا المستهلك ولنطلق عليه (س) مثلاً .

---

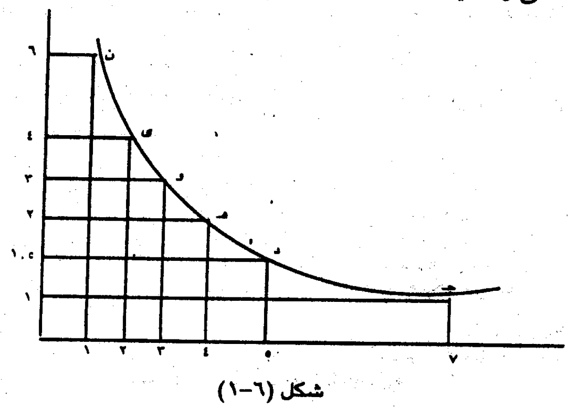
(١) اصطلاح منحنيات السواء Indifference Curves في اللغة العربية يأخذ أكثر من معني فهو في بعض المؤلفات (منحني التردد) وفي أخري (منحني عدم الاهتمام) ، وذلك لأن المستهلك يكون متردداً بين مجموعة وأخري في المنحني الواحد فهو في موقف (عدم اهتمام أو عدم مبالاة) لأن كل نقطة تعطي مجموعة المنافع التي تعطيها أي نقطة أخري علي المنحني . ولذلك يستوي عنده أي مجموعة علي طول المنحني . ويمكن مراجعة المؤلفات الآتية في منحنيات السواء .

1. Due : Op.Cit., P.50.
2. Hailstones and Dodd ; Op.Cit.. P.117 . ch6.
3. Hicks : op.Cit., PP. 69-70. 1-5. (Indifference and Compenation and Varaition ch.VIII.

جدول السواء

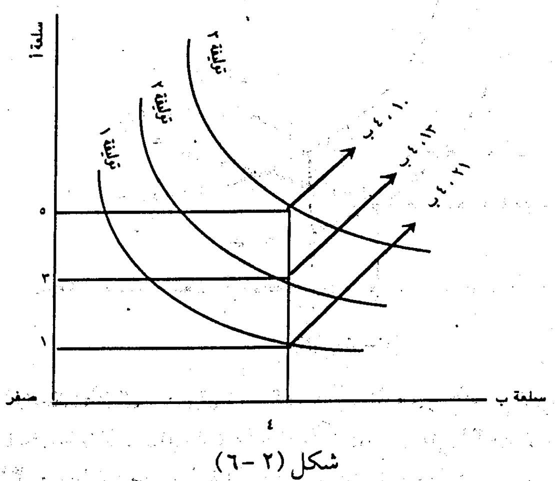
سلعة (أ) بالوحدة	سلعة (ب) بالوحدة
١	٦
٢	٤
٣	٣
٤	٢
٥	١,٥
٦	١,٢٥
٧	١
٨	٠,٧٥
٩	٠,٥
١٠	٠,٢٥

ويوضح الجدول السابق بعض التوليفات المختلفة من السلعتين (أ ، ب) للمستهلك (س) ، الجدول هنا يسمى جدول السواء، وهو يستعرض عشرة توليفات معينة لوحدات من السلعتين (أ، ب) للمستهلك (س) ، ففى التوليفة رقم (١) نرى أنه من الممكن أن نحصل على منفعة تتساوى تماماً مع التوليفة رقم (٢) إذا ما استهلك وحدة واحدة من السلعة (أ) و ٦ وحدات من (ب) بدلاً من وحدتين من (أ) و ٤ من (ب) ، وكذلك يمكن أن يحصل على نفس المنفعة إذا ما تدبر الأمر بحيث حصل كل من (أ) ، (ب) على ٣ وحدات أو حصل من (أ) على ٤ وحدات ومن (ب) على وحدتين فقط . فإذا حاولنا ترجمة جدول السواء بيانياً نرى الآتى :



شكل (٦-١)

فى الشكل يوضح المحور الأفقى وحدات السلعة (أ) والمحور الرأسى وحدات السلعة (ب) ، ثم من التوليفات الواردة فى الجدول أمكن تصوير ذلك بيانياً كما هو واضح بالشكل، ويسمى المنحنى المرسوم (منحنى السواء) دليلاً على أنه يتساوى لدى المستهلك أن يحقق أكبر منفعة عند النقطة (جـ) أو ٠د) أو (هـ) أو (و) لأن كلها تضمن له منفعة متساوية ، وبمعنى آخر أنه يتساوى عنده المنفعة التى يحصل عليها لو حدد مركزه هذه النقطة (هـ) أو (النقطة (ن) لأن المنفعة الكلية واحدة لن تزيد أو تنقص . فهل هذا هو منحنى السواء الوحيد أم هناك توليفات أخرى ؟



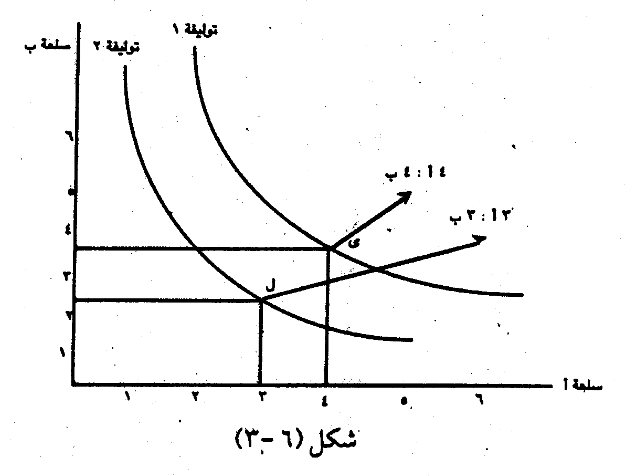
شكل (٢ -٦)

فى الشكل يتحدد على المحور (س) ، والمحور (ص) وحدات من السلع (أ ، ب) والمنحنى رقم (١) يمثل التوليفة الأولى . التى تحقق إشباعاً للمستهلك من كل من السلعتين (أ ، ب) عند ٤ وحدات من (ب) ووحدة واحدة من (أ) .

وكل المنحنيات الأخرى تحدد توليفات مشابهة ويطلق عليها منحنيات السواء لأن المستهلك لايهتم بالوقوف عند أى نقطة عليها مادام يحصل على درجة أو أخرى من الإشباع باستخدام السلعتين معاً .

والشكل يوضح ٤ وحدات من السلعة (ب) فقط بينما يحدد كميات مختلفة من السلعة (أ) هى ١ ، ٣ ، ٥ . . . إلخ .

من الواضح ن المستهلك سوف يختار التوليفة الثالثة على المنحنى الثالث حيث سوف يتمتع بـ ٥ وحدات من (أ) و ٤ وحدات من (ب) ، وهذا أفضل بالنسبة من الفرضين الآخرين التى يحصل فيها على ٢أ ، ٤ ب أو وحدة أ ، ٤ ب ، ويحاول دائماً الثبات عندها لتعظيم المنفعة . فإذا لم يستطيع الحصول على التوليفة الممتازة رقم (٣) فإنه يتنازل إلى التوليفة رقم (٢) ثم إلى رقم (١) .

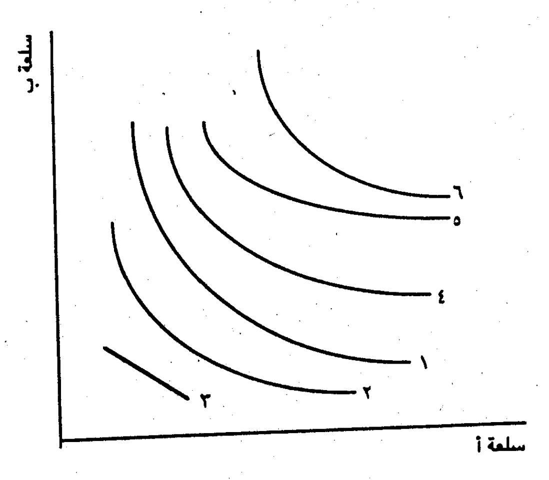


شكل (٦ -٣)

نلاحظ الأن الشكل رقم (٦-٣) وعليه المنحنى الأصلى (توليفة رقم ١) يحقق بمقتضاها المستهلك المنفعة الكلية بالحصول على (٣ وحدات) من السلعة (١) ، (٣) وحدات) من السلعة (ب) وذلك عند النقطة (ل) .

فإذا أراد المستهلك إضافة وحدات جديدة من السلعتين بأن أضاف وحدة واحدة من كل سلعة ، فإن منحنى السواء يتحرك جهة اليمين وتتحدد المنفعة الكلية عند النقطة (ى) عندما يحصل المستهلك على ٤ وحدات من كل من السلعتين .

وبنفس الطريقة يمكن توضيح عشرات المنحنيات التى يحدد كل منها درجة من الإشباع أو المنفعة عند عدد معين من السلع أو الخدمات ، ومن المنطقى أنه كلما زادت درجة الإشباع وعظمت المنافع تحرك منحنى السواء إلى جهة اليمين والعكس صحيح . ويوضح الشكل رقم (٦ -٤) ذلك .



شكل (٦-٤)

ويمكن أن نقدم القاعدة الآتية :

١- كل التوليفات المبنية على منحنى سواء واحد تعطى للمستهلك درجة واحدة من الرضاء وهى متساوية فى جميع نقط المنحنى .

٢- كل التوليفات الواقعة على يمين المنحنى الأصلى تكون مفضلة بالنسبة للمستهلك عن تلك المنحنيات الواقعة على يساره .

٣- ليس من الممكن تحديد كمية الرضاء أو الإشباع التى سيكتسبها المستهلك من انتقاله من المنحنى الأعلى للأقل أو للأكبر .

٥- منحنيات السواء هى الوسيلة التى تصور لنا الاختيار بين سلعتين وجميع نقط المنحنى تمثل إشباعاً متساوياً من مجموعات مختلفة من السلعتين .

خصائص منحنيات السواء

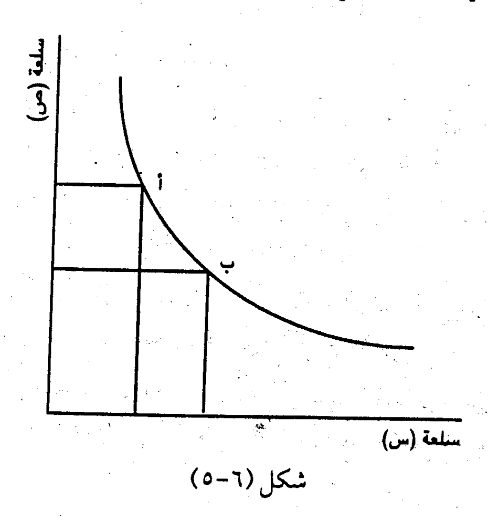
تتميز منحنيات السواء بثلاث خواص رئيسية[١] :

١- أنها تنحدر من أعلى إلى أسفل، ومن الشمال الغربى إلى الجنوب الشرقى على خريطة السواء.

٢- أنها محدبة نحو نقطة الأصل.

٣- أنها لاتتقطاع أبداً.

أولاً: كقاعدة عامة تنحدر منحنيات السواء من أعلى إلى أسفل جهة اليمين، إلا أن للقاعدة استثناء يظهر عندما يتخذ منحنى السواء شكلاً أفقياً أو رأسياً، وانحدار منحني السواء عمن أعلى إلى أسفل متجهاً إلى اليمين يدل على أن المستهلك لكى يحتفظ بنفس القدر من الإشباع فإنه سينقص من كمية من سلعة مقابل أن يزيد من كمية السلعة الأخرى.



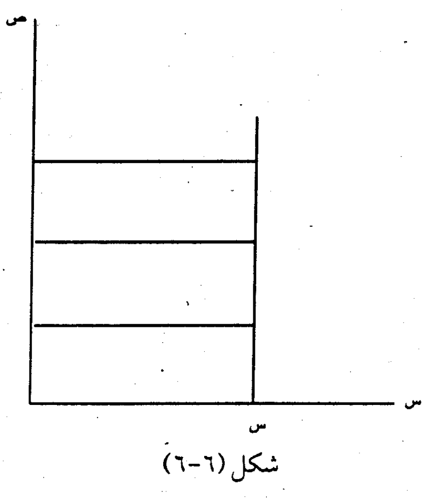
شكل (٦-٥)

(١) R.H. Leftwich an Introduction. Op.Cit.. P. Handerson and Quandit Op.Cit.. P.10-12.

فإذا كان المستهلك عند النقطة (أ) من الشكل رقم (٦-٥) وأراد تخفيض كمية الاستهلاك من السلعة (ص) فإنه لكى يحتفظ بنفس القدر من الإشباع عليه أن يحصل على كمية أكبر من السلعة (س) ، ولذلك فإن تحقق هذا الغرض يستدعى انحدار المنحنى من أعلى إلى أسفل جهة اليمين . ذلك أن انحدار المنحنى من أعلى إلى أسفل يدل على انخفاض الكمية التى يستهلكها الفرد من إحدى السلعتين ولتكن (ص) ويشترط حتى يظل على نفس المنحنى أن يزيد كمية استهلاكه من السلعة (س) .

ويتضح ذلك أكثر عند عرضنا لاستثناءات منحنى السواء أى إذا كان منحنى السواء خطياً أفقياً أو رأسياً .

فإذا كان منحنى السواء خطاً أفقياً فإنه يعنى أن كمية محدودة من السلعة (س) تعطى مع أى كمية من السلعة (س) مستوى واحد من الإشباع وهذا مالا يمكن تصوره منطقياً .



شكل (٦-٦)

ويوضح الشكل رقم (٦-٧) هذه الحقيقة فالكمية (ص ع + س ١) تحقق نفس الإشباع التى تحققها الكمية (ص م + س١) وهو ما يحقق نفس الكمية من الإشباع عند (ص ن + س٤) وهذا غير متصور منطقياً .

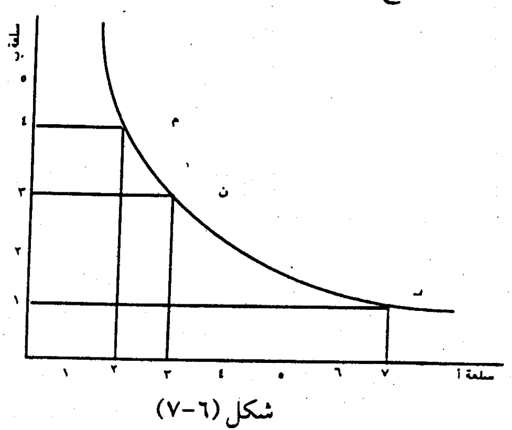
منحنيات السواء لاتكون رأسية أى لاتوازى المحور الصادى :

كذلك لاتوازى منحنيات السواء المحور الصادى أبداً لأن ذلك من شأنه أن يجعل الكمية س ١ + ص ٢ = س ١ + ص ٢ = س١ + ص ٢ وهذا متعذر عقلاً ولايمكن قبوله .

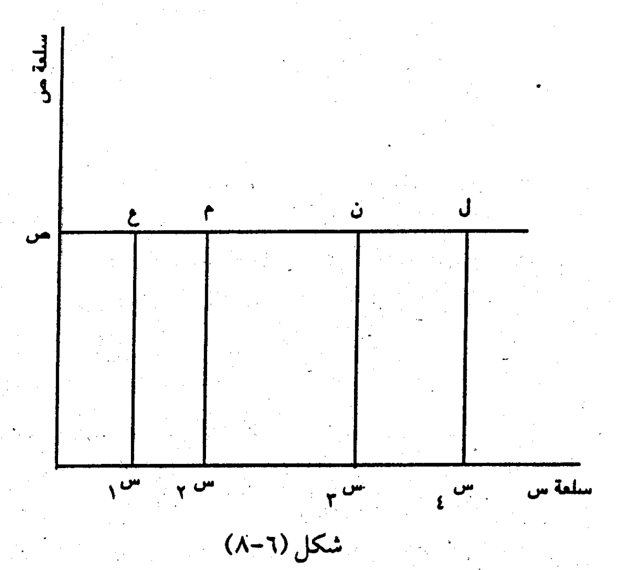
ومعنى ذلك أن المستهلك قد يحصل من توليفتين مختلفتين كلاهما يحتوى على نفس الكمية من السلعة وكمية متزايدة من السلعة الأخرى ويحدث ذلك إذا وصل المستهلك فى استهلاكه للسلعة الواحدة إلى درجة التشبع بحيث إن استخدام وحدة جديدة منها سوف لايحقق أدنى إشباع إضافى .

ثانيا: منحنيات السواء محدبة عند نقطة الأصل :

ويتضح ذلك مما سبق أن ذكرناه من أن المعدل الحدى للإحلال Marginal Rate of Substitution هو الذى يحدد درجة انحدار منحنى السواء . إذ يقوم بتركيب توليفات يكون من شأنها إحلال وحدات من سلعة محل وحدات من سلعة أخرى . فإذا حددنا معدل الإحلال الحدى للسلعة (أ) مثلاً بالسلعة (ب) نجد أن الكمية من السلعة (ب) التى يرغب المستهلك فى التنازل عنها مقابل الحصول على وحدة إضافية من السلعة (أ) واختار ٣ وحدات بدلاً من (٤) نظير ارتفاع استهلاكه من السلعة (أ) من وحدتين إلى ثلاثة وحدات ولذلك يكون معدل الإحلال الحدى هو وحدة واحدة . ويوضح الشكل (٦-٧) ذلك .



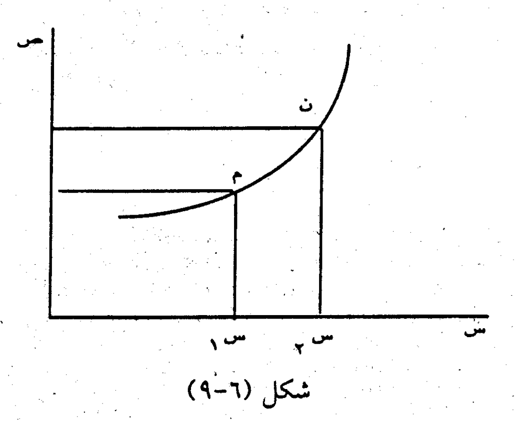
شكل (٦-٧)



شكل (٦-٨)

منحنيات السواء لاتكون مائلة إلى أعلى جهة اليمين :

لاتكون منحنيات السواء متجهة إلى أعلى جهة اليمين (أى لاتأخذ شكل منحنى العرض) ، لأن ذلك يعنى أن المزج بين كميات أكبر من السلعة يعطى نفس الإشباع الذى يعطيه مزج كميات أقل من السلعتين :



شكل (٦-٩)

وفى (شكل رقم (٦-٩) نجد أن النقطتين م . ن على منحنى واحد وتعطين قدرين مختلفين من الإشباع بينما نحن نفترض أن جميع النقط الواقعة على المنحنى الواحد تعطى قدراً واحد من الإشباع.

فى الشكل نرى أن المستهلك كان يحقق منفعة كلية تتحدد على منحنى السواء عند النقطة (م) عندما كان يستهلك وحدتين من السلعة (أ) وأربع وحدات من السلعة (ب) ، ثم وجد أنه لو تنازل عن وحدة من السلعة (ب) فإن ذلك يضمن له الحصول على وحدة جديدة من السلعة (أ) أى أن معدل الإحلال الحدى للسلعة (أ) = وحدة واحدة ولاشك أن المستهلك قد اتخذ قراره هذا نتيجة اعتقاده أن هذه التوليفة أفضل له وتحقق منفعة أكبر.

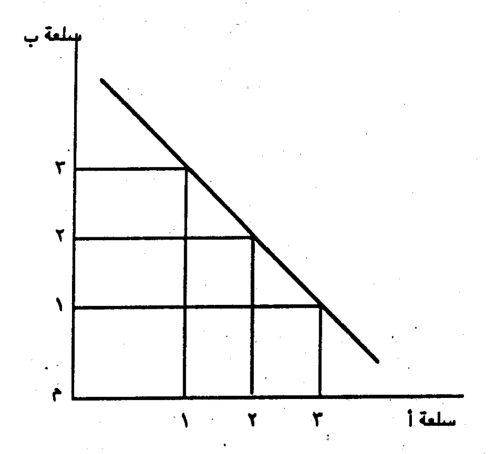
ولكن إذا تحركنا خطوة إلى الأمام نجد أن هناك توليفة ثالثة عند النقطة (هـ) عندما وجد المستهلك أنه يستطيع بالتنازل عن وحدتين من السلعة (ب) أن يحصل على ثلاث وحدات من (أ) ، ذلك أن التوليفة الجديدة عبارة عن وحدة واحدة من السلعة (ب) ، ٦ وحدات من السلعة (أ) ، ومعنى هذا أن معدل الإحلال الحدى بالسلعة (ب) يكون متناقصاً[1]، وإذا كان معدل الإحلا الحدى متناقصاً فإن منحنى السواء للسلعتين سيكون محدباً بالنسبة لنقطة الأصل.

أما إذا كان معدل الإحلال ثابتاً (بمعنى أن استبدال وحدة من سلعة تقابله إحلال وحدة من الأخرى) ، فإن الكميات من السلعة (ب) التى يرغب المستهلك فى التنازل عنها نظير الحصول على وحدة إضافية من السلعة (أ) سيكون ثابتاً أيضاً ، وهنا يكون منحنى السواء خطاً مستقيماً يتجه من أعلى إلى أسفل جهة اليمين كما هو فى الشكل رقم (٦-١٠).

---

(١) عندما عرض هيكس Hicks فكرة المعدل الحدي للإحلال عرفه في مقالة نشرت له في فبراير سنة ١٩٣٤ في مجلة Economica بأنه عبارة عن عدد الوحدات من السلعة (أ) اللازمة لتعويض فقد وحدة حدية للسلعة (ب) حتي يحصل الفرد علي نفس الإشباع.

ولكن في كتابه Value and Capital عكس التعريف السابق وصار معدل الإحلال الحدي للسلعة (أ) محل السلعة (ب) هو عدد وحدات السلعة (ب) التي يجب إضافتها إلي السلع الموجودة للحصول علي نفس الكمية من الإشباع ، وذلك إذا استبعدنا وحدة من السلعة (أ) . وهذا التعريف لمعدل الإحلال الحدي يجعل المعدل يتناقص كلما زاد إحلال سلعة محل أخري ، ومن ثم يطلق هيكس علي هذه الظاهرة اسم : (قانون تناقص المعدل الحدي للإحلال) . Law of Diminishing the Marginal Rate of Substitution

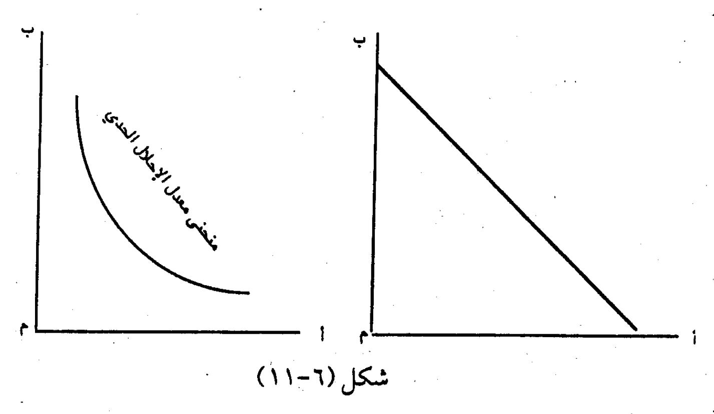


شكل (٦-١٠)

أستثناء فيما تناقص معدل الإحلال الحدى (السلع المتكاملة) :

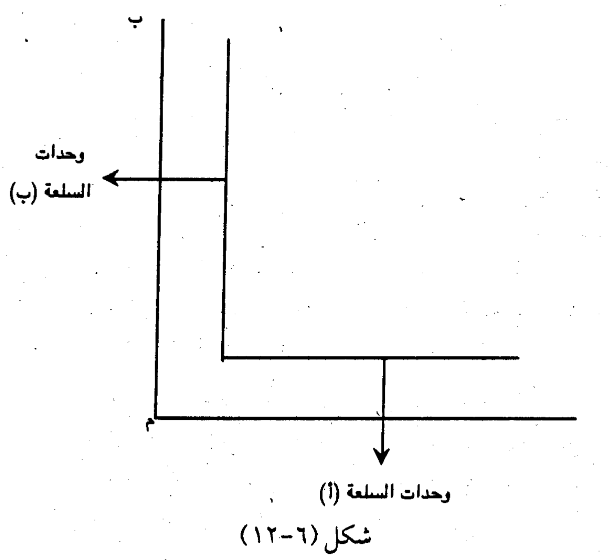
تعتبر السلع المتكاملة استثناء من القاعدة السابقة . وتفسير ذلك أنه إذا وجدت سلعتين متكاملتين بمعنى أن استخدام وحدة إضافية من إحداهما تستدعى استخدام وحدات إضافية من السلعة الأخرى فإنه لايمكن إحلال وحدات إحدى السلعتين محل بعض وحدات السلعة الأخرى للحصول على نفس الإشباع الاقتصادى الذى كان يحصل عليه المستهلك ، ذلك أن استخدام وحدات إضافية من إحدى السلعتين ولتكن الشاى مثلاً ، يستدعى استخدام وحدات إضافية من السلعة الأخرى. ولتكن السكر ، وذلك إذا أردنا زيادة الإشباع .

وبناء عليه لايمكن رسم منحنى سواء يؤدى إلى نتائج سليمة فى حالة السلع المتكاملة . والدليل على ذلك أنه فى السلع التى تعتبر كل منها بديل حقيقى عن الأخرى يكون منحنى السواء فى خط منحنى . فإذا تكامل البديل انقلب المنحنى إلى خط مستقيم كما فى الشكل (٦-١١) .



شكل (٦-١١)

أما فى حالة وجود سلعتين مستقلتين لايمكن أن تحل إحداهما محل الأخرى فإن معدل الإحلال يصبح (ما لا نهاية) ويأخذ منحنى السواء شكل زاوية قائمة مقوسة إلى نقطة الأصل كما فى الشكل (٦-١٢)



شكل (٦-١٢)

فالجزء الأيسر يوضح وحدات السلعة (ب) ومنه نستنتج أن عدد

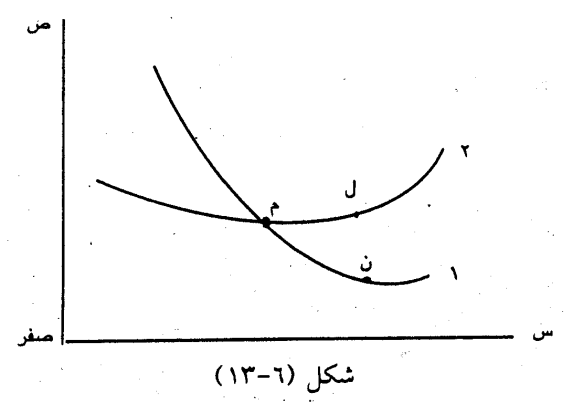
الوحدات اللازمة من السلعة (ب) لتحل واحدة منها محل وحدة من السلعة (أ) = مالا نهاية ∞ .

والجزء الأيمن يوضح عدد وحدات السلعة (أ) وهو ما يوضح أن المستهلك بحاجة إلى عدد لا نهائى من وحداتها ليحل محل السلعة (ب) وهذا فرض غير واقعى أيضاً .

ثالثاً : منحنيات السواء غير قابلة للتقاطع :

ينتج من الأشكال السابقة أن كل منحنيات السواء متوازية ، ولا يمكن تصور تقاطعها لأن كل منها يمثل درجة معينة من الإشباع ، فلو تقاطع اثنان منها لكان معنى ذلك أن هناك مجموعة واحدة من السلعتين تعطى درجتين مختلفتين من الإشباع ، وهذا مستحيل .

ونلاحظ هنا أن التوازى فى منحنيات السواء ليس توازياً على مسافات وإنما نقصد به التساوى فى الاتجاه من أعلى الشمال إلى أسفل اليمين . والشكل رقم (٦-١٣) يوضح ذلك .



شكل (٦-١٣)

فى الشكل رقم (٦-١٣) يتضح لنا منحنيان سواء هما (١ ، ٢) يتقاطعان فى (م) . فإذا تصورنا فرض تقاطعهما فإن معنى ذلك أن النقطة (ل) على المنحنى (٢) تمثل مستوى من الإشباع أكبر من المستوى الذى تمثله النقطة (ن) على المنحنى رقم (١) ذلك لأن نقطة (ل) أكثر بعداً من المحورين من النقطة (ن) .

ولكننا نجد تقاطع المنحنيين فى النقطة (م) وهذا يعنى أن كلاً من (ل) ، (ن) تعطى نفس المستوى من الإشباع وتمثله النقطة (م) بينما هما تمثلان مستويان مختلفان من الإشباع ، ومن المستحيل تساوى شيئين واختلافهما فى آن واحد . لذلك فإن منحنيات السواء لاتتقاطع أبداً .

الفصل السابع

هيــاكــل الســـوق

الفصل السابع

هيـاكـل السـوق

إن أساس علم الاقتصاد ، كما أوضحنا من قبل ، يرتكز على الموارد النادرة والرغبات الغير محدودة . لذا فإن كفاءة استخدام وإدارة الموارد النادرة هو الهدف القومى لجميع العمليات الاقتصادية كذلك فإن هناك حقيقتين أساسيتين لموضوع تحقيق الاستخدام الكفء للموارد :

الأولى : تستند حول لب التوظيف الكامل للموارد المتاحة .

والثانية : (وهى ماسنركز عليها الحديث فى الفصول التالية) ترتبط بتخصيص الموارد الموظفة بين الاستخدامات البديلة بأعلى كفاءة . وبعبارة أخرى فأننا ذكرنا عند التعرض للحديث عن الحقيقة الأولى على السؤال الأخير من التساؤلات الأساسية الخمسة التى ناقشناها فى الفصل الثانى من هذا المرجع "هل يستطيع المجتمع أن يحقق التوظف الكامل لما يتوافر له من الموارد ؟" وفيما يلى نركز على التساؤلات الأربعة الأولى . . بمعنى "هل يستطيع المجتمع أن يوفر الأنتاج الأكثر رغبة لأفراده ؟ وهل يتم تنظيم عملية انتاج هذا الانتاج بأفضل الطرق كفاءة ؟ وهل المجتمع قادر على المحافظة على الاستمرار فى كفاءة استخدام الموارد وهو يواجه تغيرات فى أذواق المستهلك وتغيرات فى التكنولوجيا ؟

والواضح أن جميع هذه التساؤلات الأربعة تترك أثار هامة على مشكلة تحقيق التوزيع الأمثل للموارد المتاحة والمحافظة على كفاءة هذا التخصيص .

والحقيقة أننا استعرضنا فى الفصل السادس دور جهاز التثمين فى معالجة القضايا الاقتصادية الرئيسية .

ولاشك أن الاقتصاديات الحرة التى ترتبط بجهاز السوق تعتمد اعتماداً كبيرا على جهاز الثمن فى تخصيص الموارد لذلك كان من بين الموضوعات الأساسية التى تفرض نفسها على بساط النقاش هى الأسعار وجهاز الثمن . وهدفنا الأساسى فى الحوار الدائر فى الفصول التالية سيركز ، بصفة خاصة ، على اعطاء صورة واضحة وكاملة للطريقة التى يعمل بها جهاز الثمن وكفاءته النسبية فى تخصيص الموارد فى ظل اطار يعمل وفق نهج اقتصاد حر . وفى سبيل تحقيق هذا الهدف الأول فأننا نسعى كذلك الى تحليل كل سعر من الأسعار تحليلا دقيقا فى ظل مجموعة متنوعة من تنظيمات السوق المختلفة .

وسوف نستخدم سوق المنتج (السلعة) كمرجع عند الحديث فى هذا الفصل عن تعريف ووصف الأنظمة المختلفة للسوق والتى نود مناقشتها . وسوف نواصل بعد ذلك مناقشتنا لسلوك المنشأة فى تحديد حجم الانتاج ونختبر بشىء من التفصيل التفاعل بين جانبى الطلب والعرض فى ظل هياكل وتنظيمات السوق المختلفة التى نعرضها فى هذا الفصل .

النماذج الأربعة الأساسية لسوق

هناك حالات متعددة ومتنوعة للسوق فواقع الأمر أنه لاتوجد صناعة تشابه الأخرى تشابها تاما بل قد نجد فى بعض الأحيان أن هناك منتج فرد يسيطر سيطرة تامة على سوق معين . بينما على الطرف الأخر نجد آلاف بل وملايين من المنشآت نعرض كل واحدة منها قدرا ضئيلا من الانتاج الكلى

المطروح فى السوق . وبين هذين النموذجين المتطرفين توجد أشكال متعددة ومتنوعة من أنظمة السوق التى يلقى أحدها ظلاله على الآخر .

ولو أردنا اختيار كل صناعة منفرده في حد ذاتها على حدة لوجدنا أنفسنا فى مواجهة عملية مستحيلة لا نهاية لها . وذلك أن هناك عدد كبير جداً منها فى السوق . ومن ثم يتعين البحث عن مدخل أكثر واقعية - لتحديد ومناقشة مجموعة من الهياكل أو النماذج الأساسية للسوق . وحتى يمكننا القيام بهذه المحاولة يتعين علينا أن نتعرف على الطريقة العامة التى يتحدد بمقتضاها السعر وحجم الانتاج فى معظم أنواع السوق .

واعتمادنا على مثل هذه الطريقة العامة فى إستخدام بعض نماذج السوق له محازيره . ولذا تجدر الأشاره هنا إلى محزورين :-

الأول: إن نماذج السوق المستخدمة هى تجريد للواقع . ومن ثم فهى تقريب للصوره الواقعية ولايمكن بذلك أن تعطى صوره كامله عن الواقع (أنظر الفصل الأول) . كذلك لاينبغى أن توقع أن أى من نماذج السوق التى سوف نناقشها تعطى تفسيرا وإيضاحا لتفاصيل أداء منشأة من المنشآت العاملة بالسوق. ومع ذلك فإنها تساعدنا الى حد كبير على تحديد الأطار الذى تعمل فى ظله كثير من المنشآت وتوجز الطريقة التى تعمل بها .

كذلك ، فإن بعض المنشآت والصناعات لاتندرج على وجه التحديد تحت أى من نماذج السوق التى سنعرضها ، ولكنها قد تحمل خاصيتين أو أكثر من خصائص هذه النماذج . ومعنى ذلك أن تصنيف منشأة أو صناعة ما تحت أى من نماذج السوق يحتوى على عنصر من التحكمية أو الاحتياطية Arbitrariness وهذه هى ذات المشكلة التى يواجهها العلميين فى فروع العلوم الأخرى - فعالم النبات ، مثلا ، يقوم بتصنيف النباتات الى ثلاث مجموعات من العائلات : الفطريات Thallophytes والطحالب Tracheophytes

والأعشاب الهوائية Tracheophytes ومع ذلك يوجد العديد من صور النبات التى لاتندرج تحت أى من هذه العائلات بشكل دقيق ولكنها تنتمى الى إحدها بشكل عام . ويواجه الاقتصادى نفس المشكلة عند تصنيف الصناعات .

وأخيراً ، تجدر الإشارة إلى أن تعريف الاقتصادى لنماذج السوق الأساسية لاتتفق مع تلك التعريفات التى يستخدمها رجال الأعمال أو رجل الشارع العادى . والتعريفات التى يستخدما الاقتصادى ليست من بناة أفكاره يبتكرها كيفما يشاء ، فعبارة " المنافسة " مثلا لها مدلول محدد ودقيق بالنسبة للاقتصادى أكثر مما هى بالنسبة لرجل الأعمال العادى .

فالاقتصادى يميز بين أربعة حالات للسوق وهى :

١ - المنافسة الكاملة — Pure Competition
٢ - الاحتكار — Pure Monoply
٣ - المنافسة الاحتكارية — Monopolistic Competition
٤ - احتكار القلة — Oligopoly

لذلك يتعين أن نبدأ هنا بعرض الخصائص الرئيسية لكل نموذج من هذه النماذج الأربعة للسوق ، وسوق تعتمد هنا على استخدام جانب البائع فى سوق المنتج كمرجع للتمييز بين هذه الخصائص ، والحقيقة أن نفس هذه النماذج العامة للسوق من جانب البائع تنطبق على جانب المشترى فى السوق .

المنافسة الكاملة :

- سوق المنافسة الكاملة له خصائص مميزه تفرق بينه وبين هياكل السوق الأخرى .

١ - والخاصية الرئيسية لسوق المنافسة الكاملة هى وجود عدد كبير من

البائعين يعملون فى السوق مستقلين عن بعضهم البعض ، ويعرضون منتجاتهم عادة ، فى سوق منظم غاية التنظيم .

٢- وتقوم المنشآت المتنافسة بإنتاج سلعة نمطية لذلك ، عند سعر معين ، يستوى لدى المستهلك الشراء من أى بائع ، ففى سوق المنافسة ينظر المشترى للسلعة التى تنتجها المنشآت ب ، ج ، د . . . الخ على أنها بديل كامل لما تنتجه المنشأة أ .

٣- وفى سوق المنافسة الكاملة لا تستطيع أى منشأة فردية أن تتحكم فى، أو يكون لها سيطرة على ، سعر سلعة ، وتستتبع هذه الخاصية الخاصيتين الأوليتين ، ففى ظل المنافسة الكاملة تنتج كل منشأة جزء ضئيل من إجمالى الانتاج المطروح فى السوق ، لذلك فإنها إذا قامت بزيادة حجم إنتاجها أو خفضه فلن تترك أثر يزكر على إجمالى المعروض فى السوق ومن ثم لن تؤثر بذلك فى سعر السلعة . وكمثال لذلك . . . نفرض أن هناك ١٠٠٠٠ منشأة تتنافس فى السوق تنتج كل منها ١٠٠ وحدة فيكون العرض الكلى هو ١٠٠٠٠٠٠ وحدة فإذا إفترضنا أن أحد هذه المنشآت قد قامت بتخفيض إنتاجها إلى النصف أى أصبحت تنتج ٥٠ وحدة فقط بدلاً من ١٠٠ وحدة . . . فهل يترك هذا الإجراء من جانب هذه المنشأه أى أثر على السعر ؟ الاجابة لا والسبب وراء ذلك واضح فقيام هذه المنشأة الفردية بتقييد حجم إنتاجها لا يترك أثراً محسوساً على العرض الكلى - إذ تنخفض إجمالى الكمية المعروضة من ١٠٠٠٠٠٠ وحدة إلى ٩٩٩٩٥٠ وحدة . وجلى أن مثل هذا الانخفاض ضئيل للغاية لا يمثل تغيير فى العرض الكلى كاف للتأثير على سعر السلعة . وباختصار ، فإن المنتج الفرد فى سوق المنافسة الكاملة لا يستطيع تعديل سعر السوق ، ولكنه يكيف أموره ويضبط حجم إنتاجه على هداه .

وبعبارة أخرى ، فإنه فيما يختص بالسعر نجد أن المنتج الفرد فى سوق المنافسة الكاملة يقع تحت رحمة السوق . فسعر المنتج بالنسبة له من المعطيات المسلم بها لا يستطيع أن يؤثر فيه وهو يحصل على نفس السعر سواء عرض كمية كبيرة أو كمية صغيرة من الانتاج فطلبه لسعر أعلى من السعر السائد فى السوق عبس لاجدوى له ، فالمستهلكين لن يقدموا على شراء أى شىء من المنشأة "أ" بسعر ٢٥و٢ جنيه فى الوقت الذى تعرض ٩٩٩٩ منشأة منافسة لها سلعة مشابهه بديل كامل للبيع بسعر ٢ جنيه فقط للوحدة . وعلى العكس من ذلك ، نجد أن المنشأة أ تستطيع أن تبيع أى كمية تشاء من السلعه التى تنتجها بسعر ٢ جنيه للوحدة . لذلك لا يكون هناك سبب يدعوها إلى البيع بسعر أقل، وليكن ٩٥و١ جنيه للوحدة . والحقيقة أن مثل هدا التصرف يخفض من أرباحها .

وأخيراً - هناك نقطة هامة يجدر الإشارة إليها وهى ، أنه بالرغم من أن المنشأة الفردية لا تستطيع التأثير على سعر السلعة التى تنتجها عن طريق تغيير حجم إنتاجها الا أن المنشأة العاملة فى سوق المنافسة الكاملة إذا إتفقت جميعاً على إتخاذ إجراء للتأثير على السعر ، فإنها مجتمعة تستطيع تغيير سعر السوق . فمثلاً ، إذا قامت جميع العشرة ألاف منشأة (١٠٠٠٠) العاملة فى السوق بخفض إنتاجها من ١٠٠ وحدة إلى ٥٠ وحدة فإن الكمية المعروضة فى السوق سوف تنخفض من ١٠٠٠٠٠٠ وحدة إلى ٥٠٠٠٠٠ وحدة . ويمثل ذلك بالتأكيد تغيير جوهرى يتوقع أن يؤدى إلى رفع الأسعار بدرجة كبيرة .
والخلاصة : أن المنشأة بمفردها لا تستطيع أن تؤثر فى سعر السلعة ولكن جميع المنشآت كمجموعة تستطيع . وبالرغم من سعر السلعة ثابت بالنسبة للمنشأة الفردية العاملة فى سوق المنافسة الكاملة إلا أن السعر عرضة للارتفاع أو الإنخفاض تبعاً للتغييرات التى تحدث فى الطلب الكلى أو العرض الكلى .

٤- والمنشآت الجديدة لها الحرية فى الدخول فى الصناعات التى تعمل فى سوق المنافسة وكذلك فإن المنشآت العاملة بها بالفعل تستطيع أن تتركها فى أى وقت تشاء . . فليست هناك أى عوائق (قانونية أو فنية أو مالية أو غير ذلك) تمنع المنشآت الجديدة من الظهور وبيع منتجاتها فى أسواق المنافسة .

٥- ولما كانت المنشآت التى تعمل فى سوق المنافسة الكاملة تنتج سلعة نمطية فليست هناك فرصة مفتوحة أمام منافسة غير سعرية Non Price Competition ، أى المنافسة القائمة على أساس الإختلاف فى نوعية المنتج أو الاعلان أو ترويج المبيعات - فطبقاً للتعريف تنتج كل منشأة فى سوق المنافسة سلعة متشابهة .

لذلك ليس لأى منشأة أفضلية فى الجودة على منافسيها ويكون الإعلان من جانب المنشأة الفردية غير مجدى . ذلك لأن السلعة التى تنتجها كل منشأة ليس لها أى خصائص مميزة حتى تعلن عنها أو تروجها . والمشترين على بينة من أن منتجات جميع المنشآت العاملة فى الصناعة تحمل نفس الخصائص . وليست هناك فرصة أمام الاعلان يمكن بها إقناعهم على تغيير ذلك .

والحقيقة أن الأمثلة التى تعبر عن المنافسة الكاملة بدقة قليلة ومتباعدة . وأفضل مثال (إذا إستبعدنا السياسة الحكومية فى الدعم والتسعير) هو قطاع الزراعة ، فهناك ألاف الفلاحين التى تنتج نوع معين من القمح أو القطن أو الذرة وهى سلع نمطية أو متماثلة ، فالقطن من الرتبة جود هو القطن من الرتبة جود وكل منشأة تعرض جزء صغير من المعروض الاجمالى منه ولايستطيع أى فلاح أن يسيطر على سعر السوق للقطن . ولكنه يقبل سعر السوق والذى يمثل بالنسبة له أحد المعطيات التى ليس له أى سلطة للتأثير عليه . فالفلاح

الفرد يستطيع أن يبيع مقدار كبر أوصغر دون أن يؤثر على السعر . وهو لايبدد موارده المالية فى الاعلان أو ترويج المبيعات فالفلاح عويس يعلم أن هناك ألاف من الفلاحين الآخرين الذين يتجون سلعة مشابهة لها نفس المواصفات وأن المشترين على دراية بذلك . لذلك فإن الاعلان يكون غير مجدى وعبس ومضيعة للوقت والجهد والمال .

فأسواق القمح والقطن والشعير والشوفان وأنوع متعددة من الثروة الحيوانية ومنتجات أخرى زراعية هى نماذج تصور سوق المنافسة الكاملة حسب ما أوضحناه أنفاً . بينما نجد أن هناك عدد قليل من الصناعات التى تقارب المنافسة الكاملة . وسوق المنافسة الكاملة يعتبر معيار أو نموذج يستخدم فى تقييم هياكل الأسواق الأقل درجة فى المنافسة .

الاحتكار:

نتنقل الآن إلى النهاية الأخرى لنعرض سورة أخرى متطرفة لهيكل السوق وهى صورة الاحتكار البحت أو المطلق وهى صورة على طرف نقيض للمنافسة الكاملة حيث تتميز بالأتى :

١- المحتكر الفرد أو المطلق هو منشأة واحدة تعمل بمفردها فى الصناعة ، أى أن الاحتكار البحت يمثل صناعة ذات منشأة واحدة . منشأة واحدة هى المنتج الوحيد لسلعة معينة أو المورد الوحيد لخدمة ، ومن ثم فإن المنشأة مرادف للصناعة .

٢- ويستتبع ذلك الخاصية الأولى وهى أن السلعة التى ينتجها المحتكر فريدة، بمعنى أنه لا يوجد بديل كامل لها . ويعنى ذلك من وجهة نظر المشترى أنه لا توجد أمامه بدائل مناسبة يمكن أن يتحول إليها ، ومن ثم يتعين عليه شراء السلعة من المحتكر والا فأنه لن يستطيع الحصول عليها ويتحتم عليه فى هذه الحالة الاستغناء عنها .

ولكن متى تكون السلعة بديل كامل ؟ الحقيقة أنه لا توجد إجابة واضحة على هذا السؤال ، فبالمفهوم العريض نجد أن جميع السلع والخدمات التى تتنافس فى المحصول على جنيهات المستهلك تعتبر بدائل . فالمبلغ الذى يدفع كمقدم لشراء منزل يمكن أن يكون بديلا لشراء سيارة جديدة ، والسفر الى الاسكندرية لقضاء أسبوعين فى عطلة الصيف ربما يكون بديلا لجهاز تليفزيون ملون . وقضاء سهرة فى حفلة موسيقية ربما يكون بديلا للذهاب الى المسرح لمشاهدة مسرحية كوميدية . ولكن بالمفهوم الأكثر تحديداً للعبارة ، من الواضح أن بعض السلع والخدمات يتوافر لهم بدائل ولكنها ليست معقولة أو ملائمة . فالمشروع ولمبات الجاز ليست بديلا كاملا للاضاءة بالكهرباء . وبعض التوابل تعتبر بدائل فقيرة للملح . والانتقال بالأتوبيس أو القطار ربما تكون بدائل سقيمة أو هزيلة لامتلاك سيارة خاصة . وبالنسبة للبعض فإن الحفلة الموسيقية ليست بديلا لحضور المسرح على الاطلاق .

وسوف نستخدم فى عرضنا هنا فكرة الأحلال بالمعنى الضيق ولهذا يمكن أن نتفق ، مع معظم المستهلكين ، أنه لايوجد بديل كامل أو جيد للمياه التى تتدفق من خلال المواسير الى منازلنا . أو القوة الكهربائية التى نحصل عليها فى بيوتنا . فالحصول على المياه عن طريق حفر بئر أو استيرادها من بلدة مجاورة ليست بديل واقعى للمياه التى تجرى فى منازلنا .

وقد يعتبر البعض أن الشموع والاضاءة بالكيروسين بديل مقبول للاضاءة بالكهرباء . ولكن على أى الأحوال لن نستطيع تشغيل جهاز التليفزيون باستخدام الكيروسين .

٣ - لقد أكدنا أن المنشأة الفردية التى تعمل فى ظل المنافسة الكاملة لاتستطيع أن تمارس أى تأثير على سعر المنتج . ويرجع السبب فى ذلك الى أن

ماتساهم به هذه المنشأة فى العرض الكلى يمثل نسبة ضئيلة . وعلى نقيض ذلك أن المحتكر الفرد يمارس تأثير وسيطرة كبيرة على السعر . والسبب فى ذلك واضح : فهو المسئول عن اجمالى الكمية المعروضة ومن ثم المحتكم فيها . . . وهو بذلك يستطيع تغيير سعر السلعة عن طريق تغيير الكمية المعروضة فإذا كان تغيير السعر فى مصلحته فإنه لن يتردد فى استخدام قوته الاحتكارية فى تغيير الكمية المعروضة للتأثير على السعر .

٤ - واذا كان المحتكر الفرد ، بالتعريف ، ليس له منافسين مباشرين فلا بد أن يكون هناك سبب من وراء هذا النقص فى المنافسين . ووجود الاحتكار يعتمد على وجود حواجز للدخول . وأى كانت هذه الحواجز ، اقتصادية كانت أم فنية أو تشريعية أو غير ذلك فإنه لابد وأن تكون هناك حواجز تحول دون انضمام منافسين جدد الى الصناعة اذا كتب للاحتكار أن يستمر ، فحرية الدخول ليست ميسورة فى ظل وجود الاحتكار المطلق ولكنها محظورة نهائياً .

٥ - ويعتمد قرار المحتكر بشأن ارتباطه بالانفاق على حملة اعلانية من عدمه أو أى نشاط لترويج المبيعات على نوع السلعة أو الخدمة التى يقوم بإنتاجها . فالمنشآت المحلية المسئولة عن تقديم خدمات المرافق العامة ليست فى حاجة الى الانفاق على الاعلان . . . إذ أن كل مواطن يرغب فى الحصول على مياه أو غاز أو طاقة كهربائية أو خدمة التليفون يعلم بالفعل من أين يتعين عليه شرائها .

والمحتكر الفرد الذى يقدم حملة اعلانية إنما يقوم بهذا العمل كنوع من العلاقات العامة أو الشهرة أكثر منه لتدعيم مركزه التنافسى ومن أمثلة ذلك

الاعلانات الخاصة ببعض السلع مثل السجائر والصابون والبيرة ، ولأن المحتكر الفرد ليس له منافسين فإنه عندما يحاول أن يحث المزيد من الأفراد على شراء منتجاته فإنه لايحتاج الى أن يستشهد فى حملته الاعلانية من خلال الراديو والتليفزيون والاعلانات المثبته بالطرق السريعة بأن بضاعته أفضل من بضاعة الأخرين . ولكن النغمة التى يتبعها فى الدعاية تستخدم العبارة التى تبين أن الرجل الطيب الذى يحرص على مصالح زملائه ويؤكد أنه لن يقدم على عمل يستغل فيه المنشآت الأخرى أو موظفيه الذين يعتز بهم أو عملائه الكرام ، وقد يكتفى المحتكر بمجرد الاشارة الى التقدم الفنى الذى أحرزته منشأته .

ولكون الاحتكار البحت حالة متطرفة من نماذج السوق فإن الامثلة التى تنطبق عليها فى الحياة العملية قليلة ، فعندما تقتضى ظروف العملية الانتاجية لسلعة أو خدمة أن يتعهد بها منتج فرد ، مثل خدمات المرافق العامة تتولى الحكومة عادة القيام بهذه المسئولية وهو أمر لايستثنى منه الا الولايات المتحدة التى تعهد الى بعض المنشآت الخاصة بامتياز أداء بعض الخدمات العامة مثل التليفونات والتلغراف والكهرباء - ولكنها فى نفس الوقت حتى تطمئن الى أن هذه المنشأة لن تستغل مركزها الاحتكارى فى غير صالح المستهلك تقوم بتشكيل لجان فدرالية تراقب أعمال هذه المنشآت وتنظمها فغالبية المرافق العامة المحلية لها طبيعة احتكارية ، اذا على المستهلك أن يحصل على المياه أو الكهرباء أو الغاز من المؤسسات التى تقوم بأدائها فى الموقع الذى تقطن به أو يستغنى عنها كلية . . حيث أن طبيعة هذه الخدمات تقتضى أن تقوم بها منشأة واحدة دون منافس لاعتبارات فنية واعتبارات اقتصادية .

وليس المقصود هنا أن ندلل على أن المحتكر الفرد يفرض أعلى سعر يمكنه الحصول عليه لقاء المنتج الذى يعرضه للبيع .. فقد يجد المستهلكين أنه من

المستحيل الاستغناء عن المياه والحياة بدون الحصول على قدر معين منها أو أن ، الحياة تكون أقل ملائمة إذا لم يحصل على مقدار ما من التيار الكهربائى ولكن مقدار مايستهلكونه من المياه أو التيار الكهربائى يتناسب عكسيا مع السعر . فإذا كانت أسعار الكهرباء والمياه مرتفعة جداً ، بشكل يعجز المستهلك على تحمله . . . فقد يضطر الى احلال لمبة الجاز (وإن كان بديل ضعيف) محل الكهرباء ويحاول أن يحصل على المياه من الحنفية العامة من الشارع أو من أقرب ترعة وينقلها بنفسه الى المنزل بل تخرج الفتيات الى الترعة لتغسل الملابس والأوانى كى توفر من استخدام المياه النقية الغالية بالمنزل . كل هذه وغيرها وان كانت بدائل غير ملائمة وغير كاملة وفقيرة الا أن المستهلك قد يلجأ اليها تجنبا للسعر المرتفع الذى لايستطيع تحمله .

المنافسة الاحتكارية :

المنافسة الاحتكارية ، كما يتضح من عنوانها ، تشير الى نموذج من نماذج السوق يقع بين طرفى المنافسة الكاملة والاحتكار البحت . وتجمع بين خصائص كلا النموذجين ولكن فى الجزء الغالب منها تقترب من المنافسة الكاملة :

١ - كما هو الحال فى المنافسة الكاملة ، يتعين فى حالة المنافسة الاحتكارية ضرورة وجود عدد كبير من البائعين الذين يتصرفون وكل منهم مستقل عن الاخر ، وليس المقصود بذلك بالضرورة أن يكون هذا العدد ١٠٠٠ أو عشرة آلاف أو مليون منشأة تعمل بالصناعة . فربما يغلب وجود ٣٠ أو ٤٠ أو ١٠٠ منشأة لها نفس الحجم تقريبا . ولكن النقطة الهامة هنا هو أن تقوم كل منشأة منها بإنتاج نسبة صغيرة من حجم الانتاج الكلى المعروض في السوق .

٢ - وعلى العكس من المنافسة الكاملة ، حيث السلع نمطية متشابهة ، نجد أن التمييز السلعى Product differentiation أو التمييز الاحتكارى سمة رئيسية من سمات صناعات المنافسة الاحتكارية ولايقتصر التمييز السلعى على الاختلافات المادية أو الطبيعية لمكونات السلع التى يقدمها مختلف المنتجين أو البائعين العاملين فى الصناعة ، فقط ، ولكنه يشمل كذلك الاختلافات فى بعض العوامل الأخرى مثل الموقع ، وعوامل الأبهة والاغراء Snobappeal الماثلة فى محل البائع ونوعية تعبئة وتغليف السلعة ، ودرجة المودة والحرارة التى تبدو على رجال البيع العاملين بالمنشأة ، وكفاءة الاعلان وفعاليته ، وتوافر الائتمان ، وشهرة الشركة فى تأدية الخدمات . . . وغيرها من العوامل التى تميز المنشأة على المنشآت الأخرى العاملة فى نفس الصناعة . ومحصلة ذلك ، أنه بالرغم من أن جميع المنشآت العاملة بالصناعة تنتج بصفة عامة نفس النوع والصنف والدرجة من السلعة إلا أن كل سلعة خاصة بكل منشأة تحمل سمات وملامح مميزه تفصل بينها وبين ماتنتجه المنشآت الأخرى العاملة فى نفس الصناعة . وبعبارة أخرى ، فإن السلع التى تنتجها المنشآت العاملة فى ظل المنافسة الاحتكارية متقاربة ولكنها ليست بدائل كاملة وكما أن شرط توافر عدد كبير نسبياً من المنشآت العاملة فى ظل المنافسة الاحتكارية يؤدى الى المنافسة فإن التمييز السلعى يدعم القوة الاحتكارية لهذه المنشآت والحقيقة ، أن المنافسة الاحتكارية تسمى ، فى بعض الاحيان احالة التمييز والأعداد الكبيرة .

٣ - والمنتجين العاملين فى ظل المنافسة الاحتكارية لهم قدرة محدودة للسيطرة على سعر السلعة . وتعتمد درجة هذه السيطرة على درجة التمييز السلعى وعدد المنافسين والتقارب بينهم . فالمنتج الذى يعمل فى ظل المنافسة الاحتكارية يستطيع أن يرفع سعره بدرجة محدودة دون أن

ينخفض حجم مبيعاته الى الصفر . . ويرجع السبب فى ذلك الى أن المشترين يدركون الاختلافات القائمة بين السلعة التى يقدمها أحد البائعين وغيرها من منتجات الأخرين ففى ظل وجود التمييز السلعى يكون للمستهلكين تفضيلات معينه لمنتجات بائعين معينين فى حد ذاتهم، وعليه فإن رفع أحد المنشآت لسعر سلعتها بزيادة صغيرة نسبيا لن يحمل المشترين على العزوف عن الشراء واللجوء الى البدائل القريبة من منتجات المنشآت المنافسة العاملة فى الصناعة وعامة وكلما كان عدد المنافسين من المنشآت العاملة فى ظل المنافسة الاحتكارية كبير ودرجة التقارب بينهم شديدة كلما كانت سيطرة المنشأة على السعر أقل .

٤- ودخول منشآت جديدة إلى الصناعات التى يعمل فى ظل المنافسة الاحتكارية سهل فى العادة ، مع ذلك ، ربما يكون الدخول أكثر صعوبة فى ظل ظروف المنافسة الاحتكارية عنه فى ظل المنافسة الكاملة إذ يتعين على المنشأة الجديدة بجانب تدبير رأس المال الضرورى الذى يكفى لقيامها بالعمل . أن تستقطب عملاء من المنشآت القائمة ، والعمل على توفير وضمان حصة من السوق يتطلب تكاليف كبيرة للانفاق على البحث وتطوير المنتج وتتحمل أعباءها المنشأة الجديدة كى تضمن توافر بعض الخصائص فيما تقدمه من منتجات تميزها عن بقية المنتجات المطروحة بالسوق الفعلى . كذلك يتعين توجيه قدر كبير من الانفاق على الاعلان لتعريف المستهلكين بوجود ماركة جديدة وإقناع عدد منهم بأن تحولهم إلى شراء هذا المنتج الجديد سيكون فى صالحهم وبأختصار . فإن هناك معوقات مالية قد تواجه المنشآت التى تتطلع للدخول فى سوق المنافسة الاحتكارية أكبر من تلك التي تصادف المنشآت التى تدخل سوق المنافسة الكاملة .

٥- ولوجود التمييز السلعى فى صناعات المنافسة الاحتكارية فأن هذه الصناعات عادة ما تصادف منافسة شديدة فى مجالات أخرى أكثر مما تواجهه من منافسة سعرية . فالمنافسة الاقتصادية ، كما وضحنا من قبل لاتقتصر على مجرد المنافسة على السعر ولكنها تمتد إلى مجالات أخرى على أساس جودة المنتج أو الاعلان أو الظروف والخدمات التى تلازم بيع السلعة ، لذا يوجه تركيز كبير على العلامة التجارية أو أسم الصّنف كوسائل لاقناع المستهلك بأن ما يقدمة أحد المنافسين من منتجات ليست بديلاً جيداً للصنف س (مثلاً) كما يبدوا لأول وهلة أمام عين المستهلك . والحقيقة أن المنافسة التى تقوم على أساس الجودة والاعلان يسيران جنبا إلى جنب . فالاعلان يوضح ويظهر ، بقدر الامكان ، الاختلافات الحقيقية فى جودة المنتج . والمنافسة على الجودة هى نوع من المناورة فى السوق للتأثير على أسعار السلع التى تنتجها المنشأة بينما يحاول الاعلان وترويج المبيعات التأثير على المستهلك .

إحتكار القلة :

النموذج الباقى من نماذج السوق (إحتكار القلة) أقل تحديدا من جانب الاقتصاديين عن غيره من النماذج الثلاثة الأخرى التى ناقشناها عن هياكل السوق . وهناك سببان يشرحان مصدر النقص فى هذا التحديد ، فأحتكار القلة يشمل سلسلة من هياكل السوق أوسع مما تشمله النماذج الثلاثة الأخرى. فهو يشمل ، فى الحقيقة ، جميع حالات السوق الأخرى التى لاتتفق مع نماذج الأسواق الواضحة التحديد والتعريف وهى المنافسة الكاملة والاحتكار والمنافسة الاحتكارية . . . هذا من جانب . . ومن الجانب الأخر ، وكما سيتضح لنا بعد قليل ، أن إحتكار القلة له خصائص معينة تجعل من الصعب معها الوصول إلى التنبؤ بسلوك الصناعات التى تعمل فى ظله بشكل محدد وسريع .

١- والخاصة الأساسية من خواص هذا النموذج هى 'القلة' Fewness . إذ تسود حالة إحتكار القلة عندما يسيطر عدد قليل من المنشآت على سلعة فى السوق .

فعندما نسمع عن الثلاثة الكبار أو الأربعة الكبار أو الستة الكبار فأننا نكون على يقين (نسبياً) بأن الصناعة تعمل فى ظل إحتكار القلة . ولا يعنى ذلك ، بالطبع ، أن الثلاثة أو الأربعة الكبار يتقاسمون السوق بأكملة بالضرورة . فربما يسيطر هذا العدد القليل من المنشآت على ٧٠٪ أو ٨٠٪ من السوق بينما يعمل بجانبها مجموعة متنافسة من المنشآت الأصغر تتعامل فى بقية السوق .

فعندما يسيطر عدد قليل من المنشآت على السوق يكون لكل منها نصيب كبير من السوق بدرجة تجعل قراراتها وسياساتها مؤثرة على المنشآت الأخرى. وحيث أن كل منشأة تعرض نسبة كبيرة من إجمالى إنتاج الصناعة فإن الاجراءات التى تتخذها أى منشأة منهم فى محاولة لزيادة نصيبها فى السوق سيكون لها أثر مباشر وفورى على منافسيها . لهذا ، يتعين على كل منشأة أن تدرس بعناية وحكمة ردود الأفعال التى تتوقعها من المنشآت المنافسة وهى بصدد التفكير فى تغيير سعر السلعة ونفقات الآعلان ونوعية وجودة السلعة . . . أو غيرها من الاجراءات التى تؤثر على المنشآت الأخرى العاملة فى السوق ويتوقع بناءاً عليها أن تقوم هذه المنشآت المنافسة باتخاذ إجراءات مضادة تحمى بها نفسها . . . ومن ثم يتعين على أى منشأة قبل البدء فى إتخاذ مثل هذه القرارات أن توزن أثار كل إجراء وتقييمه قبل البدءفى أى إجراء من هذا القبيل . هذا التداخل الواضح والمتبادل بين المنشآت العاملة فى السوق يمثل وضع مميز لاحتكار القلة . وهى حالة غير موجودة فى سوق المنافسة

الكاملة أو المنافسة الاحتكارية نظراً لوجود عدد كبير من المنشآت العاملة فى هذه الأسواق . والمحتكر الفرد ليس فى حاجة إلى أن يشغل باله بردود أفعال المنافسين فليس هناك منافسين ، وعليه يمكن القول بأن صورة احتكار القلة تكون سائدة عندما يكون عدد البائعين قليل بحيث يكون لاجراءات وأفعال أحدها آثار جوهرية وملموسة على الآخرين والمنشآت العاملة فى الصناعة فى ظل إحتكار القلة يواجهون نفس القدر والمصير . فهم بمثابة ربان سفينة واحدة ، إذا قام أحدهما تأرجحت السفينة فإن الأخرين سيتأثرون بذلك وفى جميع الاحتمالات سيكون على بينة من تحديد المنشأة المسئولة ويستطيعون بناءاً على ذلك من الانتقام .

٢- والمحتكر الذى يعمل فى ظل إحتكار القلة قد ينتج سلع نمطية مثلما يحدث فى حالة المنافسة الكاملة ، وقد ينتج سلعاً مميزة مثلما يحدث فى حالة المنافسة الاحتكارية . وعامة ، نجد أن الصناعات العاملة فى ظل إحتكار القلة عندما تنتج المواد الخام أو السلع النصف مصنعة فأنها تعرض ، فى العادة ، منتجات متماثلة للمشترى . فعلى سبيل المثال، نجد أن معظم المنتجات المعدنية (من الصلب والنحاس والرصاص والزنك والألومنيوم) وكذلك الاسمنت والمنسوجات تمثل منتجات متماثلة يقوم بأنتاجها عدد قليل من المنشآت التى تسيطر على السوق ومن الناحية الأخرى ، نجد أن الصناعات العاملة فى سوف إحتكار القلة والتى تنتج سلعة إستهلاكية نهائية تعرض ، عادة ، منتجات مميزة للمشترين ، ومن أمثلة هذه السلع ، السيارات ، وإطارات السيارات والمنتجات البترولية ، والصابون ، والسجائر ، والأفلام والعديد من الأجهزة الكهربائية وغيرها من السلع التى تنتجها صناعات تعمل فى

ظل إحتكار القلة حيث يكون التمييز السلعي (الاحتكارى) واضحاً الى درجة كبيرة .

٣- ويتحدد مدى تحكم المنشأة الفردية (فى ظل إحتكار القلة) فى السيطرة على السعر بدرجة كبيرة ، على درجة التشابك المتبادل الذى يميز مثل هذه الأسواق خاصة ، وأنه إذا قامت أحد المنشآت بتخفيض السعر الذى تبيع به فأنها ستحقق من ذلك فى البداية زيادة فى المبيعات على حساب المنشآت المنافسة لها . ولن يكون أمام هذه المنشآت التى أصبحت تعانى من هذا الاجراء ، أى إختيار سوى الانتقام حتى تستطيع أن تغطى إنخفاض حصتها فى السوق لذلك سيقوم بأتخاذ إجراء مماثل بتخفيض السعر بنفس الدرجة أو ربما بنسبة أكبر حتى تحافظ على نصيبها فى السوق . وقد تنتهى ذلك إلى معركة سعرية وربما ينتج عنها خسائر لجميع المنشآت العاملة فى السوق . وعلى العكس من ذلك ، إذا قامت أحد المنشآت العاملة فى سوق احتكار القلة برفع السعر الذى تبيع به فأن المنشآت المنافسة لن تقوم بتقليدها وسوف تتمسك بالسعر الذى تبيع به كى تحصل - تجنى زيادة فى مبيعاتها وتحقيق أرباح من ذلك - والمنشأة التى رفعت السعر فى هذه الحالة تتحمل دون شك مخاطر رفع السعر وإنخفاض نصيبها فى السوق لصالح منافسيه . لهذه الأسباب ، فإن هناك دافع قوى للمنشآت العاملة فى ظل إحتكار القلة على الاحتفاظ بأسعارها دون تغيير بقدر الامكان .

وتستطيع مجموعة من المنشآت العاملة فى ظل إحتكار القلة أن تتجنب الأثار العكسية المحتملة من جراء تغيير السعر بإنشاء نوع من الاتفاق الجماعى Collusive agreement والذى بمقتضاه تقوم جميع هذه المنشآت (أطراف الاتفاق) أما بزيادة أو خفض أسعارهم كمجموعة . وفى ظل هذا الاتفاق

تستطيع المنشآت كمجموعة أن تسيطر على السعر بنفس الطريقة التى يسيطر بها المحتكر الفرد .

٤- ومعوقات الدخول إلى الصناعة شديدة فى ظل إحتكار القلة ، فملكية المنشآت العاملة فى صناعات إحتكار القلة لبراءة إختراع أو أحد المواد الخام الاستراتيجية قد يمنع دخول منشآت جديدة للصناعة ، كذلك ، فإن تكنولوجيا الصناعات الثقيلة قد تتطلب من المنافس الجديد ، أن يكون من البداية منتج كبير ، ومن ثم نستبعد من الاحتمال ودخول أى منشآت جديدة تبدأ بأحجام صغيرة على أساس التوسع مستقبلاً لتصل مع الزمن إلى حجم يمكنها من منافسة المنشآت القائمة . ويضاف إلى ذلك ، بعض المميزات التى تتمتع بها المنشأة لكونها تزاول العمل بالفعل ، بمعنى أن المنشآت العاملة فى السوق تنتج سلعاً معروفة ، محاطة بحملات إعلانية واسعة ، وتبيعها من خلال قنوات للسوق إعتادت عليها ومارستها لفترات طويلة ، هذه الخبرة والمميزات التى تكتسبها المنشآت العاملة قد تحول دون نجاح منشآت جديدة للدخول فى الصناعة ولكن ، على العكس من الاحتكار البحت ، مازال دخول منشآت جديدة محتملاً ، وليس مغلقاً تماماً ، ففى ظل الاحتكار الفردى لا يوجد مجال أمام دخول منشآت جديدة إلى الصناعة ولكن فى ظل إحتكار القلة فأن إمكانية الدخول موجودة ولكنها غاية فى الصعوبة والتعقيد ومغلقة بقيود ومعوقات كثيرة .

٥- وتوجه الصناعات العاملة فى ظل إحتكار القلة مقادير كبيرة من الموارد الى الاعلان وغيره من الأنشطة الترويجية ولكن نوع وحجم الاعلان يعتمد على طبيعة إنتاج المنشآت . . . هل هى سلع نمطية متماثلة أم سلع مميزة ؟

والمنافسة الاعلانية ، تكون على أشدها بين منشآت إحتكار القلة التى تنتج سلعاً مميزة . وأمثلتها واضحة ، بين المنشآت المنتجة للسيارات وفى صناعة السجائر . . فكل منشأة رئيسية تعمل فى هذا المضمار تعد ميزانية ضخمة للاعلان كى تقنع المستهلك أن السلعة التى تقدمها ، بصفة خاصة أفضل مما تقدمه المنشآت المنافسة . مثل هذه الحملات الاعلانية من النوع الشديد للمنافسة الذى يركز على الشعار 'منتجاتنا أفضل من غيرها' . ومن الناحية الأخرى . نجد أن ميزانية الحملة الاعلانية والعلاقات العامة تكون معتدلة بالنسبة لمنشآت إحتكار القلة التى تنتج سلعاً نمطية . حيث تكون الفروق بين السلع غير ملموسة ومن ثم لن يجدى الاعلان فى إبراز أفضلية منتج على آخر لذلك فإن الاعلان فى مثل هذه الصناعات يكون لمجرد التذكير وإمتداد العلاقات العامة بين المنشآت وعملائها .

والمنافسة على الجودة ، تكون جادة فى سوق إحتكار القلة خاصة عندما يكون هناك تمييز سلعى وفى هذه الحالة تكون إدارات البحوث والتصميم لكثير من صناعات إحتكار القلة على جانب كبير من الأهمية بل وتتزايد أهميتها سنة بعد الأخرى ، والحقيقة ، أنه من خلال البحث وسرعة تطور المنتجات توضع العوائق والعراقيل أما دخول منشأت منافسة جديدة للصناعة .

المنافسة غير الكاملة ، أو المقيدة :

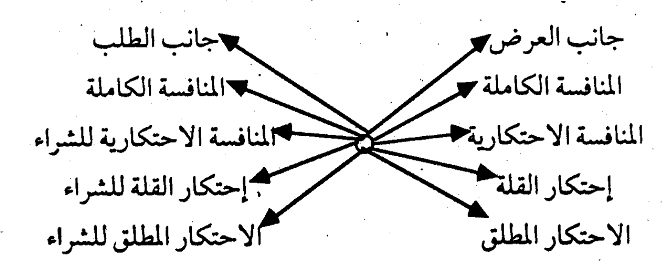
من الملائم أن نميز من حين لأخر بين خصائص سوق المنافسة الكاملة وتلك الخاصة بالتنظيمات الأساسية الأخرى للسوق (الاحتكار والمنافسة الاحتكارية ، وإحتكار القلة) وحتى يسهل علينا إجراء مثل هذه المقارنة سوف نستخدم تعبير 'المنافسة المقيدة' أو غير الكاملة كتعبير عام يرمز إلى جميع هياكل السوف التى تنحرف عن نموذج سوق المنافسة الكاملة .

جانب المشترى فى السوق:

إن التعريفات السابقة عن النماذج الأساسية الأربعة للسوق قد صيغت بالنسبة لجانب البائع فى السوق ونفس الأنواع من أنظمة السوق موجودة كذلك فى جانب المشترى أو جانب الطلب . وهنا يعتمد أساس التقسيم على عدد المشترين . . . فمثلاً نجد أن وجود عدد كبير جداً من المشترين يعنى بوضوح منافسة كاملة فى جانب المشترى فى السوق . بينما يصف إحتكار الشراء Monopsony الحالة التى يوجد فيها مشترى واحد وعندما يوجد عدد قليل من المشترين يسيطرون على السوق تكون فى حالة إحتكار القلة للشراء Oligospony وتشير المنافسة الاحتكارية للشراء Monopsonistic Competition إلى وجود عدد كبير من المشترين فى السوق .

وإذا وضعنا جانبى البيع والشراء فى السوق مع بعضهما البعض فى صورة واحدة على النحو المبين بالشكل (٧-١) ، لكان من السهل علينا إدراك وجود عدد غير محدود من العلاقات التى يمكن أن تقوم بين البائع والمشترى ، ويمكن توضيح ذلك بإعطاء بعض الأمثلة . فمجال المرافق العامة يتميز بوجود إحتكار مطلق فى جانب البيع ومنافسة كاملة فى جانب الشراء .

بعض العلاقات الأساسية للسوق



الشكل (٧ - ١) النماذج الأساسية الأربعة
للسوق والتى تشير إلى وجود عدد غير محدود من علاقات الشراء والبيع

وسوق المادة الخام للدخان ترتبط بين عدد كبير من مزارعى الدخان فى صورة منافسة كاملة فى جانب البيع ، وبين عدد ليس بالكبير من المشترين (منتجى السجائر) يسيطرون على جانب الطلب . كذلك فإن سوق العمل عندما يوجد به نقابات قومية فإنه يصور حالة من الاحتكار الثنائى **Bilateral Monopoly** إحتكار مطلق فى جانب العرض وإحتكار مطلق للشراء فى الجانب الأخر فالنقابة المحلية هى 'البائع' لخدمات العمل والشركة هى المشترى الفرد . كذلك أمثلة أخرى تصور العلاقات القائمة بين سوق المشترى وسوق البائع . . . فإذا إستعرضنا الحالات التى تقع بين النماذج الأربعة الأساسية للسوق ، يتضح لنا أن عدد تنظيمات السوق الممكنة كبير جداً .

بعض الأبعاد الأخرى المحددة لدرجة المنافسة :

من المهم عند هذه النقطة أن نقوم بتصحيح وتعديل التعريفات والتفسيرات السابقة لنماذج السوق المختلفة من عدة زوايا مختلفة . . .

العامل الجغرافى :

أن درجة المنافسة لصناعة أو منشأة معنية هى ، فى الواقع العملى ، ظاهرة جغرافية بمعنى أن درجة المنافسة لصناعة معينة تعتمد على حجم السوق ، فبالرغم من إمكانية وجود ٧٠ أو ٨٠ محل بقالة تعمل فى أحد المدن نجد أن أحد محلات السوبر ماركت بأحد ضواحى هذه المدينة ينافس ثلاثة محلات مسلسلة ومحل أو أثنين فقط من محلات البقالة الصغيرة كذلك قد تبدو البنوك التجارية لأول وهله وكأنها شديدة المنافسة إذا نظرنا إليها بأعتبار أن هناك أكثر من ٨٠ بنكاً يعملون بمصر . . . ولكن هناك بعض المناطق فى مصر التى لانجد بها الا بنك واحد أو أثنين فقط .

وبإختصار ، ينبغى قبل تسمية أحد الصناعات بأنها منافسة أو محتكرة التأكد من أننا حددنا الحدود الجغرافية للسوق بشكل مناسب . فعدد المنشأت بمفرده لا يعتبر معياراً كافياً للحكم على درجة منافسة صناعة ما فالقرب فى المكان هام كذلك .

المنافسة داخل الصناعة :

جدير بالاهتمام النظر لأهمية المنافسة داخل الصناعة أو المنافسة بين المنتج نفسه . فعلى الرغم من إمكانية وجود عدد قليل من المنشآت التى تقوم بإنتاج سلعة ما ، إلا أنها قد تواجه منافسة شديدة من سلع أخرى مختلفة ، وهناك أمثلة عديدة لحالات المنافسة بين المنتجات فصناعة الألومنيوم مثلاً يغلب عليها طابع إحتكار القلة فى سوق البائع حيث عدد قليل من المنشآت تسيطر على إنتاج الألومينوم ، وبالرغم من ذلك فإن الألومنيوم يواجه منافسة فى الاستعمال من الحديد والصلب والنحاس وحتى الخشب والبلاستك حيث إمكانية إستخدامها كبدائل للألومنيوم . لذلك ينافس الحديد الألومنيوم فى

صناعة العديد من إجزاء السيارات . ويتبارى الألومنيوم والنحاس بشدة فى سوق خطوط النقل والسيور المتحركة . ويتنافس الألومنيوم مع الحديد والخشب فى مجال التشييد . . . ويتنافس الصفيح مع الزجاج والبلاستيك والورق فى صناعة العبوات اللازمة للمشروبات .

المنافسة غير السعرية :

يجدر بنا الأن أن نعيد ذكر نقطة سبق أن ركزنا عليها من قبل : وهى أن المنافسة هى أكبر من مجرد رغبة وقدرة على خفض السعر . . فالمنافسة فى مجالات أخرى غير السعر قد تكون قاسية وهامة فى أحد الصناعات ، فالاختلافات فى الجودة والاعلان والأنشطة الترويجية وغيرها تعتبر عناصر مهمة للمنافسة . فقد تكمل أو تضيف الى المنافسة السعرية ، وفى بعض الحالات تقضى عليها أو تحل محلها .

التقدم التكنولوجى :

تتجه الايضاحات السابقة حول النماذج الأربعة الأساسية للسوق إلى تقسيم مختلف الأسواق فى نقطة معينة من الزمن . لذلك فإنها تتجاهل قوة تنافسية هامة ولكنها لا تعمل الا على مدار فترة زمنية . هذه القوة التنافسية هى التقدم التكنولوجى . فتقديم منتج جديد وأساليب جديدة للانتاج يمكن أن تؤدى إلى منافسة جديدة للمنتجين الذين كانوا يتمتعون بدرجة كبيرة من القوة الاحتكارية . لذلك فإن مؤيدى دور التقدم التكنولوجى كقوة تنافسية يقررون أنه :

"فى واقع الحياة العملية . . . تكون المنافسة من السلعة الجديدة ، والتكنولوجيا الجديدة والمورد الجديد للعرض والنوع الجديد من التنظيم - وهى منافسة تتطلب تكلفة محددة أو ميزة فى الجودة ولا يقتصر أثرها على هامش الربح وإنتاج المنشآت القائمة ولكنها تؤثر كذلك على أسمها وبقائها" .

ولعلنا نعطى مثال كى نساعد على توضيح هذه النقطة . ففى قطاع المنسوجات مثلاً ، قد نجد أن محتكر فرد يتمتع بالسيطرة على السوق وحده ويحقق أرباح طائلة فى تعاملة بالمنسوجات الطبيعية . . . ولكن عندما يقدم لنا التطور التكنولوجى أنواع أخرى من المنسوجات مثل النيلون والاكريلون وغيرها من المنسوجات الصناعية التى أصبحت تنافس الأقمشة من الخامات الطبيعية . . . فإن المركز الاحتكارى للمنتج السابق يتبدل ويتغير إلى حالة من المنافسة الشديدة .

الفصل الثامن

دوال الإنتاج وقانون تناقص الغلة

الفصل الثامن
دوال الإنتاج وقانون تناقص الغلة

أولاً: دوال الإنتاج Production Functions

يمكن القول بوجه عام أن دالة الإنتاج هي الأسلوب الرياضي الذي يوضح العلاقة التي تربط بين عناصر الإنتاج من جهة والناتج الكلي من جهة أخرى.

وهذه العلاقة الرياضية تحدد وتصف الطريقة التي تتحدد وتساهم بها عناصر الإنتاج في إخراج سلعة أو خدمة إلى السوق . فضلاً عن أن دالة الإنتاج تساعد على توفير وجمع المعلومات والبيانات المتعلقة بالكميات المتوقع الحصول عليها من ناتج معين نتيجة لتضافر عناصر الإنتاج المختلفة .

وحتى يمكن متابعة وبيان هذه العلاقة تقسم دوال الإنتاج إلى نوعين رئيسيين :

الأول : الدالة الإنتاجية العامة (غير المحددة) .

الثاني : الدالة الإنتاجية الخاصة (المحددة) .

وهذه تنقسم بدورها إلى :

١- دالة إنتاجية ذات إنتاجية حدية ثابتة .

٢- دالة إنتاجية ذات إنتاجية حدية متزايدة .

٣- دالة إنتاجية ذات إنتاجية حدية متناقصة .

١ - الدالة الإنتاجية العامة General Production Function :

تحدد «الدالة العامة» العلاقة بين المتغيرات بصورة غير محددة بمعنى أنها لاتتعرض للتحديد النوعي، والكمي لهذه العلاقة :

فإذا فرضنا أن (ص) تمثل سعر السلعة المنتجة

(Δ) اختصار لكلمة دالة بمعنى (يعتمد على

(س) عنصرا من عناصر الإنتاج . فتكون ص = Δ (س) .

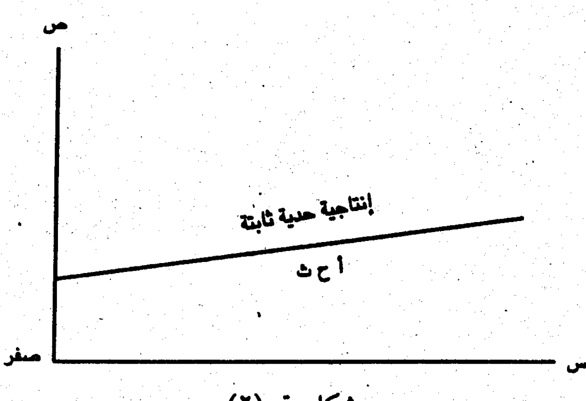
أنواع الدوال الإنتاجية المحددة :

(أ) دالة إنتاجية ذات إنتاجية حدية ثابتة Constant Marginal Function

فى هذه الدالة يتزايد الإنتاج الكلى بمعدل ثابت نتيجة لإضافة وحدات متتالية من العنصر المتغير، مع بقاء عناصر الإنتاج الأخرى ثابتة .

والشكل (٢) يوضح دالة الخط المستقيم والتى يكون بها الميل ثابتاً بحيث أن الإنتاج الحدى = الإنتاج المتوسط . بمعنى

وذلك يعنى أن $\frac{ص}{س} = \frac{\Delta س}{\Delta س}$



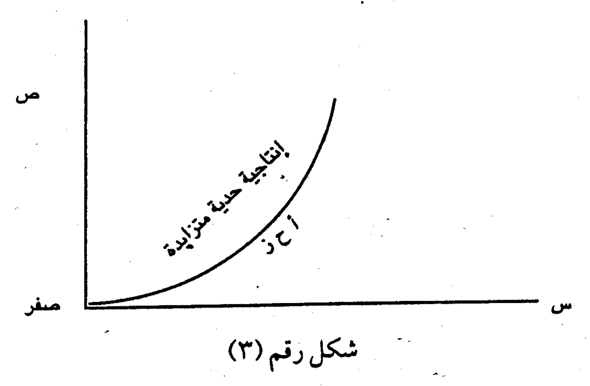
شكل رقم (٢)

(ب) دالة إنتاجية ذات إنتاجية حدية متزايدة Increasing Marginal Product :

فى الدالة المتزايدة يترتب على إضافة وحدة حدية من العنصر المتغير إلى باقى عناصر الإنتاج الثابتة ، زيادة فى الإنتاج الكلى بمقدار أكبر من الزيادة الناتجة من إضافة الوحدة السابقة من العنصر المتغير .

ولذلك يوضح الشكل رقم (٣) ميل المنحنى الممثل للدالة المتزايدة إلى أعلا ، إلا أنه يلاحظ أن الناتج الحدى يفوق دائماً الناتج المتوسط .

أى أن : $\frac{ص}{س}$ أصغر من $\frac{\Delta س}{\Delta س}$

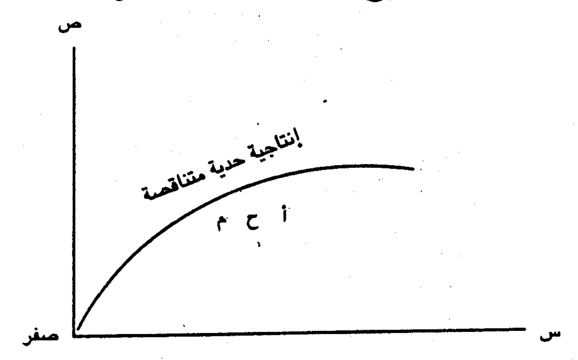


شكل رقم (٣)

٣- دالة إنتاجية ذات إنتاجية حدية متناقصة : Diminshing Marginal Product :

فى الدالة المتناقصة يترتب على إضافة وحدات جديدة من العنصر المتغير إلى عناصر الإنتاج الثابتة ، زيادة فى الإنتاج الكلى ولكن بمقدار أقل من الزيادة الناتجة من الوحدة المضافة السابقة .

ويوضح الشكل رقم (٤) ميل المنحنى إلى اليمين ثم إلى أسفل دليلاً على أن زيادة الوحدات تعكس زيادة فى الناتج ولكنها زيادة بمعدل متناقص .



وهنا يكون الناتج المتوسط أكبر من الناتج الحدى ، أى عكس الدالة السابقة

بمعنى أن : $\frac{ص}{س}$ أكبر من $\frac{\Delta\ س}{\Delta\ س}$

ثانيا: قانون الغلة المتناقصة Law of Deminishing Returns :

يتناول قانون الغلة المتناقصة تحديد الاتجاه العام أو معدل التغير العام الذى يسير فيه الإنتاج فى الوحدة الإنتاجية ، عندما يحدث تغير فى الكميات المستخدمة من عنصر إنتاجى معين ، وبقاء الكميات المستخدمة كلها أو بعضها من عناصر الإنتاج الأخرى فى حالة ثبات .

ومقتضى القانون أنه : عند إضافة وحدات متتالية ، ومتساوية من عنصر إنتاجى متغير ، فى وحدة زمنية محددة ، إلى عناصر الإنتاج الأخرى الثابتة ، فإن الناتج الكلى يتزايد إلى نقطة معينة يبدأ بعدها فى النقصان .

ويترتب على ذلك أن الناتج الحدى للعنصر الإنتاجى المتغير يبدأ فى الزيادة تدريجياً حتى نقطة محددة ، يبدأ بعدها فى التناقص ، ويحدث نفس الشيء للناتج المتوسط . وإذا استمرت الكميات المضافة من العنصر الإنتاجى المتغير فى الزيادة ، فإن الناتج الكلى يتزايد حتى يصل إلى حده الأقصى فى نقطة معينة يبدأ بعدها فى التناقص تدريجياً .

الفكرة الأساسية فى قانون الغلة :

ترتكز الفكرة الأساسية فى قانون الغلة المتناقصة على بعض المقدمات هى[١] :

١- أن الإنتاج يستلزم التأليف بين العناصر الثلاثة المعروفة (الأرض والعمل ورأس المال) ، وتتحدد النسب التى يتم على أساسها هذا التأليف بصور مختلفة لأن عوامل الإنتاج يمكن أن تحل مؤقتاً محل بعضها ، وأن كان حلولها حلولاً جزئياً ، أو كما نقول : عوامل الإنتاج بديل ناقص على بعضها البعض فلا يمكن أن يحل عامل محل الآخر حلولاً كلياً وكاملاً ، وإلا لأمكن الاعتماد على عامل إنتاج واحد كالأرض وحدها أو رأس المال وحده - وهو متعذر إلا فى النادر من الفروض[٢] .

٢- أن كل نسبة تأليف بين عوامل الإنتاج تقابلها كمية إنتاج معينة . وكل زيادة فى

---

(١) Paul A. Samuelson ; Economics, An Introductory Analysis. Op.Cit., P.26-27. , ricardo : Op.Cit., I. P. 45-50. Alfred Marshall : Principles of Economics (ch. 1 :6) Op.Cit.. 125 . J.L. Hanson : Textbook of economics ; Op.Cit., P.39.

- ومن المراجع العربية : سعيد النجار المرجع السابق، ص ٧٢ رلي ٨٢. أحمد جامع : التحليل الجزئي المرجع السابق، ص ٤٧ ، وهذه المراجع علي سبيل المثال لا الحصر لكثرة المؤلفات التي تناولت قوانين الغلة بالحبث.

(٢) قد تتغير النسب وتظل كمية الناتج كما هي ، ويرجع اختيار النسب إلي المستوي الفني للإنتاج وإلي مدي الندرة النسبية لعوامل الإنتاج ، وإلي أثمانها.

عوامل الإنتاج المستخدمة تعكس زيادة فى الإنتاج الكلى، أى أن هناك اتجاه لزيادة الناتج الكلى على أثر زيادة الكميات المستخدمة من كل العناصر أو بعضها.

٣- أن هذه الزيادة تختلف تبعاً لما إذا كان المشروع يلجأ إلى زيادة كل عناصر الإنتاج بنسب واحدة، أو زيادة عناصر الإنتاج بنسب مختلفة.

وفى الفرض الأول قد يتزايد الناتج الكلى بنفس النسبة. ومن المتصور ن تؤدى الزيادة فى عناصر الإنتاج بنسبة واحدة إلى زيادة الإنتاج بنسبة أكبر إذا ما تمتع المشروع بمزايا الإنتاج الكبير، أو لجأ إلى إتباع أساليب فنية متقدمة أو فضل التركيز على بعض عوامل الإنتاج دون الأخرى، وهنا تظهر مرحلة (الغلة المتزايدة)[1].

أما إذا كانت زيادة عواملالإنتاج بنسب مختلفة، أو ثبتت عوامل الإنتاج وتغير عامل واحد فقط بالزيادة أو (النقص) فإن الناتج الكلى (العينى) يتزايد (أو ينقص) فى أول مرحلة بنسبة أكبر من نسبة تزايد أو (تناقص) العنصر المتغير.

ثم يتزايد الناتج الكلى فى ثانى مرحلة بنفس النسبة التى يتزايد بها العنصر المتغير، ثم يتزايد فى مرحلة ثالثة بنسبة أقل من نسبة تزايد العنصر المتغير.. وهكذا.

والمرحلة الأولى تسمى مرحلة **الغلة المتزايدة**، والمرحلة الثانية هى مرحلة **الغلة الثابتة**، والمرحلة الثالثة هى مرحلة **الغلة المتناقصة**.

---

(١) راجع الإنتاج الكبير والوفورات الخارجية في القسم التالي.

المساحة بالفدان	عدد العمال	(الناتج الكلى) (أردب)	(الناتج الحدى) (أردب)		(الناتج المتوسط) (أردب)	
١٠	١	١٠	١٠		١٠	
١٠	٢	٢٢	١٢	المرحلة الأولى	١١	مرحلة أولى
١٠	٣	٣٧	١٥		١٢,٥	
١٠	٤	٥٢	١٥	المرحلة الثانية	١٣	
١٠	٥	٦٥	١٣		١٣	مرحلة ثانية
١٠	٦	٧٦	١١		١٢,٥	
١٠	٧	٨٦	١٠		١٢	
١٠	٨	٩٤	٨		١١	
١٠	٩	١٠٠	٦		١١	
١٠	١٠	١٠٥	٥	المرحلة الثالثة	١٠	
١٠	١١	١٠٨	٣		١٩	المرحلة الثالثة
١٠	١٢	١١٠	٢		٩	
١٠	١٣	١١٠	صفر		٨,٥	
١٠	١٤	١٠٥	٥-		٦,٥	
١٠	١٥	٩٨	٧-		٦٠٥	

ولتوضح قانون الغلة حسابياً وبيانياً نقدم المثال الآتى :

لنفرض أن لدينا قطعة من الأرض مساحتها ١٠ أفدنة (مساحة ثابتة أو عنصر إنتاجى ثابت) ولدينا ١٠ آلاف جنيه للإنفاق فى صورة نقود وآلات ومعدات ومبانى. ثم بدأنا نستخدم عنصر العمل على هيئة وحدات متساوية من هذا العمل كعنصر متغير نجد أن الجدول الوارد فى الصفحة التالية يوضح ذلك فى العمود الأول من الجدول يصور عنصر الأرض، وهو عنصر ثابت (عشر أفدنة) ، ويبين العمود الثانى عدد الأرض، وهو عنصر ثابت (عشر أفدنة) ، ويبين العمود الثانى عدد العمال ، وهو العنصر المتغير بوحدات ثابتة ١ ، ٢ ، ٣ ، . . وهكذا أما العمود

الثالث فيوضح الناتج الكلى، وهو عبارة عن مجموع ما ينتجه العمال المشتغلون على الأرض في كل خطوة من الخطوات. فإنتاج العامل الواحد ١٠ أرادب وإنتاج الثلاثة عمال ٣٧ وإنتاج الخمسة ٦٥ . ومعنى ذلك أن الناتج الكلى يتزايد بتزايد عدد العمال.

أما العمود الخامس فهو يوضح الناتج المتوسط وهو حصيلة قسمة الناتج الكلى على عدد المشتغلين، ويوضح نصيب كل عامل فى الإنتاج . فإنتاج عامل واحد هو عشرة أرادب وإنتاج خمسة عمال معاً هو ٦٥ أردب. فالناتج المتوسط للعامل الأول عشرة، والناتج المتوسط لكل عامل من العمال الخمسة هو ثلاثة عشر أردب.

ويمر الناتج المتوسط بمراحل ثلاثة : الأولى مرحلة تزايد الناتج المتوسط : وهى تبدأ من العامل رقم (١) إلى العامل رقم (٤) ثم ثبت الناتج المتوسط عند العامل رقم (٥) ويبدأ بعدها الناتج المتوسط فى التراجع.

والعمود الرابع يوضح الناتج الحدى وهو يمر بنفس المراحل هو عبارة عن مقدار ما يضيفه العامل الجديد إلى إنتاج العمال السابقين عليه، أو هو مجموع الزيادة فى الناتج الكلى المرتبة على إضافة وحدة جديدة من وحدات العامل المتغير[1]. فالعامل الأول مثلاً حقق إنتاجاً حدياً عشر أرادب، ولكن عند إضافة العامل الثانى ارتفع الناتج الكلى للأثنين إلى ٢٢ أردب، وكان العامل الثانى حقق نظير مساهمته فى الإنتاج زيادة فى الناتج الكلى قدرها أثنى عشر أردب وتسمى ناتج حدى والعامل الثالث ترتب على مساهمته فى الإنتاج زيادة الناتج الكلى إلى سبعة وثلاثون بواقع زيادة قدرها ١٥ أردب عما أنتجه ما سبقه من العمال. وبذلك تحقق هذا العامل إنتاجاً حدياً (أو إضافياً) قدره ١٥ أردب.

ونلاحظ هنا أن الناتج الحدى بدوره تزايد وبمعدلات مطرده ففى المرحلة الأولى التى تبدأ من العامل الأول إلى الثالث يتزايد بمعدل سريع ثم يثبت الناتج الحدى عند العامل الرابع. الذى ترتب على مساهمته فى الإنتاج إضافة إلى الناتج الكلى بنفس نسبة الزيادة السابقة، ولذلك نقول أن هذه المرحلة هى مرحلة ثبات الناتج الحدى.

---

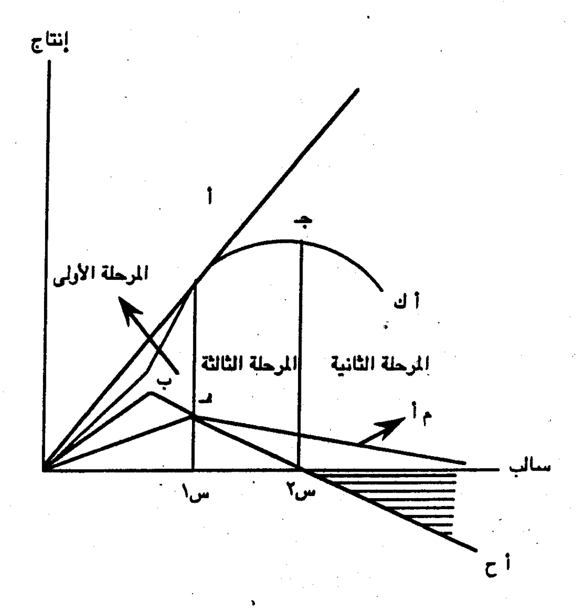
(١) يلاحظ أن الزيادة في الناتج الحدي لاترجع رلي الوحدة الأخيرة من الوحدات مستقلة عن باقي الوحدات السابقة، فهي ليست أقل أو أكثر كفاءة من سابقتها، وبذلك نري أن الزيادة في الإنتاج ليست لإنتاجية الوحدة الأخيرة فقط، وإنما يعبر عن الناتج الحدي لكلوحدات العامل المتغير لا لناتج الوحدة الأخيرة فقط.

أما المرحلة الثانية (مرحلة تناقص الناتج الحدى) نجد أن العامل الخامس قد أضاف إلى الناتج الكلى أقل مما أضافه العامل الخامس وأقل ما أضافه الرابع. أما العامل السادس فأضاف للناتج أقل من الخامس.. إلى أن نصل إلى درجة لا يترتب على إضافة عامل جديد أى زيادة فى الناتج الكلى. ومعنى ذلك أن تكون الإنتاجية الحدية صفراً، أى أنه يشتغل حقاً إلا أنه لايضيف إلى الناتج الكلى شيئاً.[1]. والأكثر من ذلك أن أى إضافة لوحدات العمل بعد ذلك تعطى إنتاجاً حدياً سلبياً، كما هو واضح فى العامل الرابع عشر والخامس عشر، ومع ذلك فهناك ملاحظة جديرة بالاهتمام، وهى أنه بالرجوع إلى الجدول السابق يتضح أن كلا من الناتج المتوسط والحدى يمر بالمراحل الثلاث: الزيادة ثم الثبات ثم التناقص، إلا أن مرحلة تناقص الغلة الحدية تبدأ قبل مرحلة تناقص الغلة المتوسطة، فالناتج الحدى فى مثالنا يتراجع بعد العامل الرابع، بينما الناتج المتوسط لايتراجع إلا بعد العامل الخامس.

وهذا ما يمكن أن يتضح بصورة أكثر دقة فى الرسم البيانى التالى:

---

(١) وهذا هو مفهوم البطالة المقنعة، وهي ظاهرة منتشرة في كل القطاعات الاقتصادية تقريباً باسم Disguised Unemployment وإن كانتأبرز في القطاع الزراعي الذي يواجه تزاحما شديداً من العاملين علي الأرض المحدودة، بحيث إن نسبة لايستهان بها يكون عملها ظاهرياً، وناتجها الحدي صفراً، بحيث لو أمكن سحب هذا الفائض إلي قطاعات أخري لما تأثر الناتج الكلي، بل ربما حقق زيادة وهذا ما يعني أن إنتاجية العمال الزائدين عن الحاجة لاتكون صفراً، وإنما مقداراً سالباً. في توضيح ذلك راجع: حمدية زهران: مقدمة في التخطيط والتنمية (استخدام الفوائض الاقتصاديه في رفع الإنتاج في البلاد المتخلفة).



شكل (٥)

يبين الشكل السابق التمثيل البياني لقانون الغلة المتناقصة ، ويقاس على المحور الرأسي وحدات الإنتاج الكلي والإنتاج الحدى والإنتاج المتوسط ، ويمثل المحور الأفقي الوحدات المضافة من العنصر المتغير (وهو وحدات العمل المضافة) ، وترمز للناتج بالرمز (ص) ولعنصر العمل بالرمز (س) .

وأمامنا ثلاثة منحنيات :

الأول : منحنى الناتج الكلي (أك) Total product curve . ويمثل الاتجاه الوارد في الجدول ، فنلاحظه مقعراً إلى أعلا عند إضافة الوحدات الأولى من عنصر العمل ، خلال المرحلة التي تضاف فيها وحدات متماثلة من العنصر المتغير إلى كمية عناصر الإنتاج الثابتة .

ويترتب عليها زيادة في الناتج الكلي لكن هذه الزيادة بمعدل متزايد . وهنا يكون الناتج الحدى متزايداً[1] .

(١) راجع المنحني أ ج في المرحلة الأولي.

ثم عند التمادى فى إضافة وحدات من العمل يبدأ قانون الغلة المتناقصة فى الظهور ، بمعنى أن إضافة الوحدات المتساوية من العنصر المتغير ينتج عنها زيادة فى الناتج الكلى ، ولكن الزيادة بمعدل يتناقص وتستمر هذه الزيادة فى الناتج الكلى إلى أن يصل حدة الأقصى عند النقطة (جـ) وعندما يكون الإنتاج الحدى = صفر (لاحظ اتجاه المنحنى (أ ح) إلى المحور الأفقى عند درجة الصفر ، وهى نفس الدرجة التى يصل الإنتاج الكلى فيها (جـ د) حده الأقصى .

ثانياً: منحنى الناتج المتوسط Average product curve :

نلاحظ أيضاً أن منحنى الناتج المتوسط ويرمز له (أ م) يتجه إتجاهاً مشابهاً لاتجاه منحنى الناتج الكلى . وقد سبق أن ذكرنا أن الناتج المتوسط عبارة عن خارج قسمة الناتج الكلى على عدد العمال . ولذا فإن الناتج المتوسط عند س١ أو وحدة واحدة عنصر العمل يكون مساوياً لمقدار $\frac{س_١ أ}{س_١}$

إذ تمثل س، أ الإنتاج الكل يعند س، من وحدات عنصر العمل . ويكون الناتج المتوسط متساوياً ميل الخط الواصل بين نقطة الأصل إلى (١) .

فإذا زادت وحدات عنصر العمل المستخدمة من الصفر إلى (س،) فإن ميل هذا الخط وبالتالى متوسط إنتاج عنصر العمل سيزداد .

وعند س، وحدة من عنصر العمل فإن ميل الخط الواصل من نقطة الأصل إلى (أ) يكون أكبر من ميل أى خط آخر مرسوماً من نقطة الأصل إلى منحنى الإنتاج الكلى .

ولذلك فإن الناتج المتوسط سيكون عند أقصاه عند النقطة (س،) وبعدها يبدأ الناتج المتوسط فى النقصان - لكنه يبقى موجباً مادام الإنتاج الكلى مقداراً موجباً ، ولذلك لايصل منحنى الناتج المتوسط إلى درجة الصفر أبداً مثلاً يحدث فى الناتج الحدى كما سنرى .

ثالثاً : منحنى الناتج الحدى Marginal product Curve :

يظهر من الشكل السابق المنحنى (أ ح) ، ويمثل - معدلات الزيادة فى الناتج الكلى الناشئة عن زيادة الوحدات المضافة من عنصر العمل بوحدة واحدة فى كل

خطوة من خطوات الإنتاج . ولذلك فهو يساوى ميل منحنى الناتج الكلى عند نفس الكمية .

ويلاحظ أن منحنى الناتج الحدى يصل أقصاه عند النقطة (ب) ، وهى النقطة التى سبق أن أشرنا إلى أنه عندها يبدأ قانون الغلة المتناقصة ، أى يبدأ عندها تحديب منحنى الناتج الكلى من أعلا إلى أسفل . وهى نقطة تمثل الحد الفاصل بين الإنتاج الحدى المتزايد والإنتاج الحدى المتناقص .

فإذا لاحظنا الكمية (س$_٢$) من العمل مثلاً ، نجد أن الناتج الكلى يبلغ عندها أقصاه والناتج الحدى يكون صفراً .

أما بعد النقطة (س$_٢$) فإن إضافة وحدات أخرى من عنصر العمل سينتج عنها نقص فى الناتج الكلى ، وبالتالى فإن الإنتاج الحدى يصبح مقداراً سالباً ، وهذا ما يوضحه الجزء المظلل المشار إليه بالرمز (أ س) .

شروط انطباق القانون :

يشترط لانطباق قانون الغلة المتناقصة ثلاثة شروط :

الشرط الأول : ثبات حد عناصر الإنتاج على الأقل وتزايد (أو تناقص) العناصر الأخرى . أو تزايد أحد عناصر الإنتاج بنسبة أقل من نسبة تزايد (أو تناقص) العناصر الأخرى . وتبسيطاً للبحث نفترض ثبات كل العناصر وتعتبر عنصر واحد بالزيادة فقط هو فى مثالنا السابق عنصر العمل .

الشرط الثانى : أن زيادة العنصر المتغير يجب أن تكون بوحدات متعادلة من حيث الكم والكيف فمن ناحية الكم - نرى أن العنصر المتغير وهو العمل - يتزايد بوحدة واحدة أى نضيف عاملاً واحداً فى كل خطوة . والمفروض أن يتساوى العمال فى الكفاءة والمهارة . بمعنى إضافة عامل واحد فقط ، مستواه الفنى يتساوى تماماً مع سابقه ، والتساوى تماماً مع من يلحقه من الوحدات المضافة .

الشرط الثالث : يشترط أن تكون الفترة الإنتاجية ثابتة ومحددة ، وقد أخذنا فى مثالنا السابق لفترة سنة ، وقد تأخذ شهراً أو موسماً زراعياً .

درجة كفاءة التاليف بين عناصر الإنتاج :

يتضح مما سبق أن التاليف بين عوامل الإنتاج لايتم جزافاً ، وإنما يتعين حتى تتحقق أكبر درجة من الكفاءة أن يتم اختيار عناصر الإنتاج الأكثر إنتاجية . ولذلك فإن تحديد النسبة التى يساهم لكل عنصر هى مسألة فنية بحتة ، فضلاً عن أنها تتوقف على تقدم المعرفة والفن الإنتاجى . ومن المنطقى أن تسمح هذه النسبة فى ذهن القائم بالنشاط الاقتصادى بإطالة مرحلة الغلة المتزايدة بقدر الإمكان وبتأجيل بدء مرحلة الغلة المتناقصة إلى أبعد مدة . وفيما يلى نستعرض كل مرحلة من مراحل انطابق القانون لمتابعة درجة كفاءتها الاقتصادية حسب الشكل البيانى السابق .

المرحلة الأولى : مرحلة إنتاج غير اقتصادى Irational stage of Production:

تتميز هذه المرحلة بما يأتى : يتزايد الناتج الكلى أولاً ، بمعدل متزايد (الإنتاج الحدى يكون متزايداً) حتى يصل الإنتاج الحدى إلى أقصاه فى نقطة (ب) ، ثم يتزايد الناتج الكلى بعدها بمعدل متناقص (الإنتاج الحدى يكون متناقصاً) حتى نصل إلى نهاية تلك المرحلة . ويمثل ذلك كمية من عنصر العمل هى (س) والتى يتساوى عندها الناتج المتوسط (أ م) مع الناتج الحدى (أ ح) فى نقطة (هـ) والتى عندها أيضاً يبلغ الناتج المتوسط أقصاه ثم يبدأ فى التناقص .

وهذه المرحلة تتميز بأن الناتج المتوسط يتزايد كلما زادت الوحدات المستخدمة منه بالنسبة لعنصر الأرض الثابت ، مما يؤكد تزايد كفاءة عنصر العمل . ومن ناحية أخرى يتزايد الناتج الكلى من عنصر الأرض كلما تزايدت الكميات المستخدمة من عنصر العمل ، مما يؤكد ارتفاع الكفاءة الإنتاجية لعنصر الأرض .

ويعتبر الإنتاج فى هذه المرحلة إنتاجاً غير اقتصادى بمعنى أنه يمكن زيادة الناتج المتوسط لعنصر العمل إذا أضفنا إليه وحدات إضافية إلى باقى عناصر الإنتاج الثابتة أى أن عناصر الإنتاج الأخرى لاتشغل بكل طاقاتها وهذا ما تتداركه المرحلة الثانية .

المرحلة الثانية : مرحلة إنتاج اقتصادى Rational Stage of Production

تبدأ هذه المرحلة من النقط (هـ) إذ يتساوى الناتج الحدى مع الناتج المتوسط لعنصر العمل ويتزايد الإنتاج الكلى بمعدل متناقص . وفى نهاية هذه المرحلة يصل الإنتاج الكلى إلى حده الأقصى ، وهى نفس النقطة التى يصل فيها الإنتاج الحدى لدرجة الصفر . بمعنى أن إضافة عامل جديد سوف لا تزيد الناتج الكلى إلا بنفس

المقدار الذى كان عليه فى المرحلة السابقة على إضافة هذا العامل . ولذلك تكون إنتاجية هذا العامل الإضافى صفراً (الإنتاجية الحدية = صفر) .

ويلاحظ فى هذه المرحلة أن كل من الناتج المتوسط والناتج الحدى يبدأن فى التناقص . ويستدل من تراجع الناتج المتوسط لعنصر العمل على أن الكفاءة الإنتاجية للأرض تتناقص بدورها ، على حين أن زيادة الناتج الكلى مع تناقص الناتج المتوسط لعنصر العمل يعنى زيادة الكفاءة الإنتاجية لعنصر الأرض . ومعنى ذلك أن هذه المرحلة فى أولها يكون عنصر الأرض أكفأ من عنصر العمل ، وفى آخرها يكون عنصر العمل إتمامه عنصر الأرض .

وهذا ما يوضح قولنا أن المرحلة الوسطى هى المرحلة الاقتصادية أى المرحلة التى يتحقق فيها كفاءة عنصرى العملوالأرض بأكبر مقدار ، وبالتالى ترتفع الكفاءة الإنتاجية لكليهما .

المرحلة الثالثة :

مرحلة إنتاج غير اقتصادى Irational Stage of Priduction :

فى المرحلة الثالثة يتراجع منحنى الناتج الكلى عند إضافة كل وحدة جديدة من العنصر المتغير . ويرجع ذلك إلى أن الناتج الحدى للوحدات المضافة (من عنصر العمل) يكون مقداراً سالباً . كما أن متوسط الإنتاج لعنصر العمل يبدأ هو الآخر فى التناقص .

ويمكن أن نستنتج من ذلك أن الكفاءة الإنتاجية لكل من عنصر العملوالأرض معاً كفاءة متناقصة باستمرار . ولذلك تعتبر الإنتاج فى هذه المرحلة إنتاجاً غير اقتصادى .

أما تفسير تراجع الناتج الكلى فهو يرتكز على اعتبارات فنية محورها أن إضافة وحدات متتالية من عنصر إنتاجى معين إلى عناصر ثابتة يؤدى بعد فترة إلى تناقص الكفاءة الإنتاجية لكل من العنصر الإنتاجى المتغير والعناصر الإنتاجية الأخرى .

أى أن نقص الكفاءة فى العنصر المتغير يعكس آثاره على العناصر الأخرى . ويرجع هذا إلى أن عناصر الإنتاج لاتعتبر بديلا كاملا[1] عن بعضها البعض ولا يمكن إحلال بعضها محل الآخر كما سبق الإشارة إليه .

---

(١) Imperfect Substitute.

الخلاصـــة :

أن ظاهرة تناقص الغلة ترجع إلى أن كل عنصر من عناصر الإنتاج يعتبر بديلا ناقصا عن العنصر الآخر فى إنتاج السلعة . فالعمل بديل ناقص عن الأرض، ورأس الما بديل ناقص عن الاثنين . وهذه الحقيقة توضح تناقص الكفاءة الإنتاجية لكل عنصر تزيد كميته بالنسبة لباقى العناصر بعد فترة . ولو كان أى عنصر يعتبر بديلا كاملا عن العنصر الآخر لما كان هناك تناقص فى الغلة ولأمكن إنتاج السلعة بواسطة عنصر إنتاج واحد وهذا نادر .

قوانين الغلة ونفقة الإنتاج :

تبين من استعراضنا لمراحل الإنتاج أن هناك مرحلتان : أولهما مرحلة تزايد الغلة ، وتتحقق عند إضافة عنصر الإنتاج المتغير بوحداتمتعادلة وينتج عنها زيادة فى الإنتاج بكميات أكثر من معدل الزيادة فى العنصر المتغير وثانيهما مرحلة تناقص الغلة وتتحق عند زيادة الكميات من العنصر المتغير بحيث تعطى كميات متناقصة من هذا الإنتاج .

فإذا احتسبنا لكل عنصر من عناصر الإنتاج (نفقة) فإن الكميات المتساوية من نفقات الإنتاج للعنصر المتغير تعطى كميات متناقصة من الإنتاج . وهذا ما نستنتج منه أن نصيب الوحدة من الإنتاج العينى من نفقة الإنتاج يكون فى مرحلة تزايد الغلة أقل من نصيب الوحدة إذا ما أجتاز المشروع مرحلة تناقص الغلة .

ولتفسير ذلك نرجع إلى المثال السابق ونحول العنصر المتغير (العمل) إلى صورة نقدية . ونفترض أن العامل يتكلف سنوياً ٥٠ جنيه مثلاً .

ففى مرحلة تزايد الغلة كان العامل الأول يتكلف ٥٠ جنيهاً ونتج ١٠ أرادب، والثانى ١١ أردب والثالث ١٥ أردب أى أن تكلفة الأردب من القمح تتناقص فى مرحلة تزايد الغلة . فبعد أن كانت عند بدء الإنتاج ٥ للأردب أصبحت ٤,٥ للأردب ثم ٣,٥ للأردب[1] .

أما فى مرحلة تناقص الغلة ، وهى التى تبدأ من العامل الخامس فنجد أنه هذا

---

(١) راجع الجدول الرقم .

العـامل أضـاف للإنتـاج ١٣ أردب، والسـادس ١١، والسـابع ١٠ ، والثـامن ٨ والتاسع ٦ وهكذا ، أى أن نفقة إنتاج الوحدة من الإنتاج بدأت ترتفع . ونحصل على هذه النتيجة بقسمة أجر العامل السنوى (وهو نفقة الإنتاج) على إنتاجه الحدى، فينتج عنها نفقة الإنتاج فى مراحل الغلة المتناقصة .

ويمكن أن نعبر عن ذلك فى العبارات الآتية :

(أ) تزايد الناتج الحدى - مع بقاء نفقة الإنتاج ثابتة ، يعنى تناقص النفقة الحدية للوحدات المنتجة (ق . تزايد الغلة) .

(ب) تناقص الناتج الحدى - مع بقاء نفقة الإنتاج ثابتة ، يعنى تزايد النفقة الحدية للوحدات المنتجة (ق . تناقص الغلة) .

أى أن الكميات المتساوية من النفقة تعطى فى قانون الغلة المتناقصة كميات متناقصة من الإنتاج ، وهذا ما يعرف بقانون النفقة المتزايدة . وسنعود إليه بعد قليل فى دراستنا للنفقات .

هل يمكن الاستمرار فى الإنتاج فى ظل ظروف الغلة المتزايدة ؟

أن تأجيل ظهور الغلة المتناقصة يعتمد على هدم الفروض التى قام عليها القانون، وفى مقدمتها إدخال عنصر التقدم الفنى فى الإنتاج فى الاعتبار . فإذا ارتفع الفن الإنتاجى أو المستوى الفنى للإنتاج لعنصر أو أكثر من عناصر الإنتاج تأخر ظهور مرحلة تناقص الغلة . فقد يضاف عمال مهرة ، أو توضع آلات حديثة ، أو تستخدم أرض أكثر خصوبة أو تزود بمخصبات كيماوية . وكل هذه عوامل تدفع مرحلة تزايداً الغلة إلى الوجود وتطيل من فترتها وبالتالى تؤجل ظهور تناقص الغلة .

كذلك يمكن تأجيل ظهور القانون إذا غيرنا نسب التأليف بين عناصر الإنتاج، بشرط تغيرها جميعاً .

وفى مثالنا السابق يمكن أن نهدم شرط ثبات عرض الأرض بإضافة أرض جديدة خصبة ، أو عمال جدد أكثر مهارة وتدريب . وفى الصناعة من الممكن إضافة آلات جديدة وهى تمثل عنصر رأس المال العينى بدلاً من زيادة عدد العمال .

ومع ذلك لا يمكن القول بأن مشروع ما يمكن أن يستمر فى مرحلة تزايد الغلة

بصفة مطلقة ، ذلك ن بعض عناصر الإنتاج تتوقف على ظروف خارجة عن إرادة الإنسان . فعنصر الأرض مثلاً محدود العرض يمكن تعويضه بالوسائل الفنية الحديثة التى تقلل من مدى مساهمة عناصر الإنتاج المحدودة العرض بقدر الإمكان والتوسع فى تلك التى تتميز بمرونة العرض . وهنا قد تستبدل الأرض بآلات مثلاً للتغلب على جمود العرض . وهذا يقودنا إلى السؤال التالى ، وهو :

(هل قانون الغلة المتناقصة ظاهرة عامة ؟) :

يرجع الفضل فى إبراز (قوانين الغلة) فى ميدان الدراسات الاقتصادية إلى (رديكاردو) (ومالتس)[١] إذ لاحظ ريكاردو - نتيجة للخبرة - أن المزارع إذا زاد كمية العمل ورأس المال المستخدمة على قطعة أرض ثابتة بمقدار المثل فإنه لايصل إلى زيادة المحصول بمقدار المثل ، وإنما بمقدار أقل . وأنه إذا حدث وزاد العمل ورأس المال مرة أخرى بمقدار المثل للمقدار السابق ، فإنه الناتج الكلى سيزداد ، ولكن مقدار الزيادة سيكون أقل من سابقه . بمعنى أن الاتجاه نحو الزيادة إتجاه موجود ، إنما معدل الزيادة هو الذى يتراجع[٢] .

فإذا انتقلنا إلى مناقشة النطاق الذى يطبق فيه قانون الغلة المتناقصة نجد أنه «قانون عام» ، وهذا هو رأى الاقتصاديين المحدثين ، على عكس رأى ريكاردو الذى يقصر القانون على الزراعة فقط ، على أساس أن قانون الغلة المتزايدة ينطبق على الأنشطة الأخرى . إلا أن الواقع غير ذلك : بمعنى أن عمومية القانون تأتى من ناحيتين :

الأولى : أن قانون الغلة المتناقصة ينطبق بوجه عام إذا ما ثبت عنصر وتغير آخر ، مهما كان هذا العنصر المتغير . فمن الممكن تصور ثبات العمل ورأس المال وتغير عنصر الأرض . ومن الممكن أن تثبت الأرض والعمل يتزايد رأس المال ، وممكن أن يثبت عنصر الأرض ويتغير رأس المال والعمل ، وفى كل هذه الحالات ينطبق القانون وتظهر آثاره .

أما الناحية الثانية : فهى أنه قانون عام ينطبق على قطاعى الزراعة والصناعة

---

(١) تذكر بعض المراجع أن (تيرجو) قد لاحظ أن مضاعفة النفقات لاتعطي ناتجا مضاعفا، وأن الزيادة السنوية في الناتج التي يمكن الحصول عليها نتيجة التوسع في الزراعة يميل دائماً إلي النقصان. وقد استدلت هذه المراجع من ذلك علي أن مبادئ قانون الغلة سابقة علي كتابات ريكاردو ومالتس.

(٢) ونظراً لأن ظاهرة تناقص الغلة اعتبرت من المعطيات الأساسية التي قام عليها الفكر الاقتصادي التقليدي فقد استخدمت نظرية مالتس تشاؤمها منها كما سيأتي فيما بعد.

معاً، ذلك أن غلة العنصر المتغير المتزايد بعد مدة معينة تبدأ فى الناقص سواء كان ذلك فى الزراعة أم الصناعة .

وظاهرة الغلة المتناقصة تنطبق على الزراعة بالنسبة لقطعة معينة ، ولمجموع الأراضى فى دولة معينة أيضاً . إلا أن القانون يتأخر ظهوره فى البلاد الجديدة أو المكتشفة حديثاً . والاتجاه يكون أولاً لاستغلال الأراضى الأكثر خصوبة . وهى أراضى لاتستلزم زيادة عنصر العمل، على عكس الأراضى التى سبق استغلالها ودرجة خصوبتها محدودة ، إذ تكون بطبيعتها محدودة العرض ونظراً لتزايد الطلب على هذه الأخيرة . وعلى المنتجات الزراعية[1] . تظهر الحاجة لزراعة أرض أقل جودة، وهو ما يستدعى الاستعانة بعنصر العمل بكميات متزايدة على الأراضى الأقل خصوبة والتى يظهر بها بعد فترة قانون الغلة المتناقصة .

كذلك يظهر أثر القانون فى الصناعات الاستخراجية . إذ فى مراحل الاستغلال الأولى فى المناجم مثلاً يظهر قانون الغلة المتزايدة ، ثم كلما تمادى العمق وزادت النفقات أكبر من نسبة زيادة النتاج العينى تنخفض الكفاءة الإنتاجية للعنصر المتغير ويصبح إضافة عمال جدد غير مؤثرة فى حجم الناتج الحدى والمتوسط شأنه شأن الأرض الزراعية تماماً .

وفى قطاع الخدمات يظهر قانون الغلة أيضاً . فى صناعة النقل مثلاً، تتطلب مضاعفة سرعة السيارة - بعد مدة معينة من استعمالها - زيادة الطاقة المحركة بأكثر من الضعف، أو تستلزم استخدام وقود أكثر من ذى قبل مما يخفض من درجة الكفاءة الإنتاجية لها كأداة لتقديم الخدمة ، وبالتالى ترتفع نفقات النقل ويظهر قانون الغلة المتناقصة .

ويمكن تقديم الكثير من الأمثلة فى القطاعات المختلفة ، كقطاع التشييد والبناء، وبعض أنواع المرافق كالأنارة ، وأنابيب المجارى التى تتحمل بمضى المدة مزيداً من تكاليف الصيانة نظير قيامها بالعمل، ومع ذلك لاتتزايد كفاءتها بنفس مقدار ما انفق عليها .

---

(١) يتزايد الطلب لزيادة المواليد من السكان، أو وقوع حرب تدمر فيها الأراضي الصالحة للزراعة، أو ينقطع بمقتضاها استيراد مواد غذائية إضافية ، أو تحدث هجرة إلي البلد ترفع من حجم الطلب الكلي الفعلي على سلع الاستهلاك . . إلخ .

وفى القطاع الصناعى ينطبق قانون الغلة المتناقصة ، سواء بالنسبة الصناعة معينة أو لفرع من فروع الصناعات، إلا أن الصناعة لها وضع خاص يستدعى مزيداً من الإيضاح .

فمن المعروف أن عنصر الأرض لايمثل غالباً مركزاً رئيسياً فى النشاط الصناعى. فما يحتاجه هذا النشاط من عنصر الأرض لايتعدى مساحة المصنع وبعض المرافق الملحقة كالمخازن أو مكاتب الموظفينواستراحات العمال. وعلى ذلك فالأرض اللازمة فى الصناعة تكون محدودة المساحة ، ومن السهل زيادتها ، وبالتالى لاتشكل عاذقاً فى زيادة الإنتاج .

أما العنصر الآخر فى الإنتاج الصناعى ، وهو رأس المال العينى الذى يتمثل فى الآلات فإن زيادة حجمها غير متعذرة ، وبناء عليه يمكن تأجيل ظاهرة تناقص الغلة إلى فترات معينة بزيادة عدد الآلات . وفى هذه النقطة بالذات يمكننا القول بصحة تحليل ريكاردو من أن الزراعة تنطبق عليها قانون الغلة المتناقصة والصناعة ينطبق عليها قانون الغلة المتزايدة[1]. إلا أن هذه التفرقة ليست مطلقة إلى الأبد.

ومع ذلك فليست زيادة الآلات هى الأخرى بدون قيود، فضلاً عما تتطلبه من وقت، فإن التطور السريع فى فن إنتاج الآلات جعل كفاءة الآلة أو فاعليتها فى الإنتاج تتغير سريعاً - من وجهة نظر المنتج - لدرجة أنه قد يستبدلها بغيرها قبل أن يتم استهلاكها . أى أن صلاحيتها الفنية تكون غالباً أقصرمن صلاحيتها الاقتصادية ويتدخل عامل الزمن فى استخدام الآلات ومدى كفاءة هذا الاستخدام.

ففى الزمن القريب تظل الآلات ثابتة ، وتتحقق زيادة الإنتاج عن طريق زيادة عدد العمال، مما يؤدى لظهور الغلة المتناقصة ، وفى الزمن البعيد يصبح من الممكن زيادة الآلات وزيادة العمال معاً، ولذلك يتأخر ظهور قانون الغلة المتناقصة فى الفترات اللاحقة من الإنتاج .

---

(١) المحجوب : الاقتصاد السياسي، المرجع السابق، نقلاً عن :
Jean Marshall: Cours of Economic Politique

ويمكن القول بأن هذا الاتجاه ينطبق أيضاً على ظاهرتى تناقص الغلةوتزايدها فى حالة التطور الفنى فى الآلات . ففى الزمن القصير لايكون هناك متسع من الوقت لإحلال آلة حديثة مكان القديمة ، أما فى الزمن الطويل فيستطيع صاحب العمل تزويد جهازه الإنتاجى بأحدث الآلات ، وهى بلاشك ذات إنتاجية أعلى . وتوفر مزيداً من الجهد والوقت ، مما يؤدى لتخفيف نفقة إنتاج الوحدة أو بمعنى آخر يدخل المشروع مرحلة تزايد الغلة .

ومع ذلك . . فإن تزايد الغلة فى الصناعة ليس مطلقاً . فقد يصل المشروع إلى حد معين يرى فيه صاحبه إنشاء مصنع جديد بدلاً من إضافة وحدات جديدة أو التوسع فى المشروع القديم .

وقد يحدث العكس إذا ما تمتع المشروع القديم بمميزات معينة كان يكون قريباً من مناجم الفحم ، أو مساقط المياه أو المادة الأولية ، أو كان قريباً من أسواق التصريف أو أن المواصلات إليه تكون أكثر سهولة عن المصنع الجديد . بحيث نجد أن قانون تناقص الغلة يظهر فى المصنع الجديد أسرع مما يظهر فى المصنع القديم . ومعنى ذلك أن الوفورات الخارجية تشكل عاملاً من العوامل التى تؤخر مرحلة تناقص الغلة حتى ولو لم يكن هناك إضافات جديدة[1] .

ونخلص من ذلك إلى :

١- أن قانون تناقص الغلة قانون عام ينطبق على كل قطاعات الاقتصاد القومى .

٢- أن مرحلة تزايد الغلة ترادف انخفاض النفقة ومرحلة تناقص الغلة ترادف ارتفاع أو تزايد النفقة .

٣- أن تزايد الغلة يرتبط - مع ما يحققه من انخفاض فى النفقة - بانخفاض الأسعار مع ارتفاع الربح ، مما يعود بالفائدة على كل من المستهلك والمنتج . ثم أن العامل بدوره يستفيد من اجتياز المشروع مرحلة تزايد الغلة ، لأن مقتضى انخفاض النفقة ، وارتفاع الأرباح ، أن ترتفع أجور العمال وتزيد دخولهم العينية .

---

(١) راجع : حمدية زهران مبادئ الاقتصاد السياسي ، القاهرة ، سنة ١٩٦٦

٤- أن كل تقدم فنى يؤخر من ظهور قانون الغلة المناقصة .

فهو من ناحية يعتبر عاملاً من عوامل التقدم الاقتصادى ومن ناحية أخرى يعتبر دافعاً محركاً للطلب الكلى الفعلى .

فمن ناحية التقدم الاقتصادى يعتبر التقدم الفنى حصيلة لانخفاض النفقة ، وزيادة الإنتاج وارتفاع مستواه .

ومن ناحية للطلب الفعلى فهو تزايد من زاويتين :

١- أن انخفاض النفقة ، يترتب عليه زيادة الإنتاج ، وزيادة المعروض من المنتجات ، وزيادة التوزيع ، وانخفاض أسعار البيع فيتزايد الطلب .

٢- أن انخفاض النفقة يرفع من عوائد عناصر الإنتاج ، وخاصة عنصر العمل فتزداد الأجور ، التى هى عبارة عن دخول تنساب بعضها إلى تيار الاستهلاك فيرفع من حجم الطلب على السلع الاستهلاكية ويمتد أثره إلى السلع الاستثمارية .

كذلك فلاشك أن تزايد الطلب الكلى على السلع الاستهلاكية يعد حافزاً على زيادة الاستثمار الذى هو محرك للتقدم الاقتصادى[1] .

---

(١) راجع : حمدية زهران مبادئ الاقتصاد السياسي، المرجع السابق ، ص١٥٠ .

الفصل التاسع
تكـــاليـــف الإنتــــاج

الفصل التاسع
تكاليف الإنتاج

تتحدد أسعار المنتجات بتفاعل قوى الطلب والعرض . ولقد ركزنا إهتمامنا فى الفصول السابقة على جانب الطلب والعوامل المتصلة به . وتجدر الإشارة هنا الى أن العامل الأساسى فى تكوين رغبة وقدرة المنشآت على عرض المنتج فى السوق هو تكلفة الانتاج . فإنتاج أى سلعة يحتاج الى استخدام موارد اقتصادية ولأن هذه الموارد لها ندوة نسبية فإن لكل منها سعر يلصق بها . وتعتمد الكمية التى ترغب المنشأة فى عرضها من أى منتج فى السوق على أسعار أو تكاليف الموارد الضرورية لإنتاجها من ناحية ، وعلى سعر المنتج فى السوق من ناحية أخرى . وسوف نتحدث فى هذا الفصل عن طبيعة تكاليف الإنتاج . ثم نتحدث فى بعض الفصول التالية عن أسعار المنتج وقرارات المنتجين الخاصة بالعرض .

التكاليف الاقتصادية :

التكاليف الاقتصادية هى تلك المدفوعات التى يحصل عليها أصحاب الموارد لكى يؤكدوا ضمان استمرار عرضها فى مجال معين من مجالات الانتاج . ويرجع هذا التعريف الى الحقيقة فى أن الموارد نادرة ولها

استخدامات بديلة ، فمن الناحية الحقيقية (المادية) نجد أن تعريف الاقتصادى للتكاليف مبين ، ببساطة ، أن استخدام أحد الموارد فى أنتاج أحد السلع يتضمن التضحية بمنتج آخر بديل . فالتكلفة الحقيقية لإنتاج خمسة وحدات من السلعة س هى عدد الوحدات من ص أو ع التى كان يمكن الحصول عليها لوكنا قد استخدمنا الموارد (التى اشتركت فى إنتاج س) فى إنتاجها . ويتضمن منحنى إمكانيات الإنتاج الذى عرضناه فى الفصل الثانى هذا المعنى للتكاليف . إذ يلاحظ فى الجدول (٢ - ١) عند النقطة ج من بدائل الإنتاج أن التكلفة الحقيقية لإنتاج ٠٠٠ر١٠٠ وحدة إضافية من الخبز هى إنخفاض إنتاج الآلات بمقدار ٣٠٠٠ وحده ، وكمثال اخر لنفرض أن أحد العمال يستطيع أن يعمل فى خط إنتاج سيارات أو غسالات ملابس ، أو ثلاجات . فان التكلفة الحقيقية لاستخدام هذا العامل فى إنتاج السيارات تساوى المساهمة التى كان يمكن يؤديها هذا العامل لو أنه عمل فى إنتاج الغسالات أو الثلاجات .

التكاليف الصريحة والتكاليف الضمنية :

إن التعبير عن التكاليف الاقتصادية فى صورة نقدية محير بعض الشىء . والسبب الرئيسى فى ذلك ، أننا شأننا شأن المحاسب أو صاحب العمل نفكر فى التكاليف على اعتبار أنها تمثل مدفوعات نقدية بالضرورة ، أى نفقات نقدية تسددها المنشأه إلى الآخرين الذين يعرضون خدمات العمل أو لقاء المواد الخام أو الوقود أو خدمات النقل ، أو الطاقة . . . الخ . التى تقدم للمنشأة . هذه النفقات أو التكاليف الصريحة هى بكل تأكيد تمثل جزءاً من تعريف الاقتصادى للتكاليف ولكنها مجرد جزء . كذلك لابد بأخذ الاقتصادى فى الاعتبار .

التكاليف الضمنية **Implicit Cost** وهى ليست بالانفاق فهى تتمثل فى

قيمة أية موارد تمتلكها وتستخدمها أحد المنشآت . فالسبب الذى يستند إليه الاقتصادى فى ذلك بسيط ووجيه ، بصرف النظر عن ملكية المورد سواء كان ملكاً لمنشأة أو تستأجره فإن هناك تكلفة يتضمنها إستخدام هذا المورد فى مجال معين . ويعبر عن هذه التكلفة فى صورة حقيقية بعدد وحدات المنتجات البديلة المضحى بها . وفى صورة نقدية بالمدفوعات النقدية التى كان يحصل عليها المورد المستخدم فى أفضل الاستخدامات البديله ، فلنفرض مثلاً أن الحاج مبروك له محل بقالة فى ناصية الشارع . وهو يملك مبنى المحل ويعمل بنفسه ويستخدم رأسماله النقدى . لهذا فإن منشأته ليس بها تكاليف صريحه . فليس هناك إيجار صريح يسدده لنفسه وكذلك ليست هناك أجور صريحه يسددها لنفسه ، بل هناك إيجار ضمنى وأجر ضمنى . وإستخدام الحاج مبروك لمبنى المحل الذى يملكه فى محل البقاله يعنى أنه يضحى بمبلغ ٢٠٠ جنيه فى الشهر كان يمكنه الحصول عليها كإيجار شهرى لو أنه أجر هذا المحل لشخص آخر . كذلك فإن الحاج مبروك يضحى بالدخل من الفوائد والأجور التى كان يمكنه الحصول عليها بعرضه لموارده فى أفضل الاستخدامات البديلة . وأخيراً ، فإن الحاج مبروك بإدارته لمحل البقالة يكون قد ضحى بالعائد الذى كان يمكنه تحقيقه لو أنه قد قام بتقديم خدمات قدراته التنظيمية لأحد المنشآت الأخرى .

الارباح العادية كتكلفة :

أن أدنى مبلغ مطلوب تحقيقه للحاج مبروك حتى يستمر يعطى جهده التنظيمى فى ادارة محل البقالة يسمى بالربح العادى . وكما هو الحال بالنسبة للايجار الضمنى أو الاجور الضمنية فإن هذا العائد العادى لأداء وظيفة المنظم يمثل تكلفة ضمنية فإذا لم يتحقق هذا العائد الادنى أو العادى فإن المنظم سيسحب جهده من هذا الخط من الإنتاج ويوجهه إلى إنتاج بديل . أو أن الفرد يكف عن العمل كمنظم ويفضل الانصراف إلى العمل كعامل أجير .

والخلاصة أن الأقتصادى يدخل ضمن التكاليف جميع المدفوعات (الصريحه والضمنية بما فيها الربح العادى) اللازمة للاحتفاظ بتوظيف الموارد فى أحد فروع الإنتاج .

الارباح الاقتصادية أو المطلقة :

تبين مناقشة التكاليف الاقتصادية أن الاقتصاديين والمحاسبين يستخدمون اصطلاح الأرباح بشكل مختلف . والمحاسب يعنى بالإرباح عادة إجمالى المتحصلات مطروحا منها التكاليف الصريحه . ولكن الأرباح تعنى بالنسبة للاقتصادى إجمالى المتحصلات مطروحا منها جميع التكاليف (الصريحة والضمنية وتشمل الأخيرة الربح العادى للمنظم) .

لذلك عندما يقرر الاقتصادى أن المنشأة تكاد تغطى تكاليفها ، فإنه يعنى بذلك أن جميع التكاليف الصريحه والضمنية تم تدبيرها وكذلك فإن المنظم قد حصل على عائد يكفيه للاستمرار فى استخدام مواهبه فى فرع الإنتاج الذى يعمل فيه . فإذا كانت إجمالى المتحصلات تفوق تكاليفها الاقتصادية ، فإن مايتبقى بعد ذلك يذهب إلى المنظم . هذا الجزء المتبقى يسمى الربح الاقتصادى أو الربح المطلق أو البحت . وهو لايمثل تكلفة لأنه بالتعريف يمثل عائد يفيض عن الربح العادى المطلوب تحقيقه للمحافظة على بقاء المنظم يعمل فى فرع الانتاج الخاص به .

الأجل القصير والأجل الطويل :

تعتمد التكاليف التى تتحملها المنشأة أو الصناعة فى إنتاج سلعة معينة على أنواع التعديلات التى تستطيع المنشأة أو الصناعة إجرائها على مقادير الموارد المختلفة التى تستخدمها فالكميات المستخدمة من كثير من الموارد (العمل ، والمواد الخام والوقود ، والقوة الحركية . . . وغيرها) يمكن أن تتغير

بسهولة وبسرعة . ولكن مقادير بعض الموارد الأخرى تحتاج إلى مزيد من الوقت لتعديلها . فمثلا طاقة المصنع أى حجم مبانى المصانع وكمية الآلات والمعدات الموجوده فيه يمكن أن تتغير ولكنها بعد فترة من الزمن . ففى بعض الصناعات الثقيلة تمتد هذه الفترة إلى عدة سنوات حتى يمكن تغيير طاقة المصنع . هذه الاختلافات فى الفترة الزمنية اللازمة لتغيير كميات الموارد المختلفة المستخدمة فى العملية الإنتاجية تجعل من الضرورى التمييز بين الأجل القصير والأجل الطويل ، ويشير الأجل القصير إلى فترة زمنية قصيرة جدا بحيث لا تسمح للمنظم أن يغير من طاقة مصنعه ولكنها طويلة بدرجة تكفى لتغيير مستوى أو درجة استغلال العوامل الثابتة بالمصنع . فطاقة المصنع ثابتة فى الأجل القصير ، ولكن مستوى الإنتاج يمكن أن يتغير تبعا لاستخدام مقادير أكبر أو أصغر من القوة العاملة والمواد . . وغيرها فى المصنع . . لذلك فإن طاقة المصنع يمكن أن تستخدم بكثافة أكبر أو أقل فى الأجل القصير .

ومن وجهة نظر المنشآت العاملة فى السوق ، يشير الأجل الطويل إلى الفترة الطويلة بالقدر الذى يسمح لهذه المنشآت بتغيير كميات جميع الموارد التى تستخدمها بما فيها طاقة المصنع . ومن وجهة نظر الصناعة يشمل الأجل الطويل كذلك . الوقت الذى يكفى المنشآت العاملة فى الصناعة بأن تصفى أعمالها وتترك الصناعة ويكفى لاتاحة الفرصة أمام إنشاء بعض المنشآت الجديدة ودخولها فى الصناعة ، وبينما نجد أن الأجل القصير هو فترة التجهيزات والمبانى الثابتة (طاقة إنتاجية ثابتة) . فإن فترة الأجل الطويل هى فترة التجهيزات والمبانى المتغيرة (طاقة إنتاجية متغيرة) .

فإذا قامت أحد الشركات بتوظيف ١٠٠ عامل جديد فى أحد مصانعها أو اضافت وردية جديدة من العاملين ، فإن هذا التصرف يعتبر من قبيل التعديلات قصيرة الأجل . ولكن حين تقوم نفس الشركة بإنشاء جناح جديد

لمبانيها وتركيب المزيد من المعدات والآلات فإن هذه الاضافات تعتبر تعديلات طويلة الأجل .

وجدير بالملاحظة أن الأجل القصير والأجل الطويل يعبران عن مفهوم أكثر منها فترات زمنية محددة بتقويم معين . ففى الصناعات الخفيفة ، ربما يمكن إنجاز التغيرات المطلوب إدخالها على طاقة المصنع فى أيام قليلة . فالمنشأة الفردية الصغيرة التى تقوم بتفصيل ملابس الرجال يمكن أن تجرى تعديلات على طاقة مصانعها فى غضون أيام قليلة ولايحتاج منها ذلك إلى أكثر من طلب توريد منضدتين أو بنكين جديدتين من الخشب لقص أثواب القماش وعدة ماكينات جديدة للخياطة ووضعها فى المصنع ولكن الأمر يختلف بالنسبة للصناعات الثقيلة . فقد يحتاج تعديل طاقة مصنع إنتاج سيارات إلى عدة سنوات حتى يتم إنشاء مصنع جديد لتجميع وتركيب وتجهيز المعدات اللازمة لخط التجميع المطلوب .

ولننتقل الآن إلى تحليل تكاليف الإنتاج فى الأجل القصير أو فترات ثبات المصنع ثم نتبعها بعد ذلك بدراسة التكاليف فى الأجل الطويل أو فترة المصنع المتغير .

تكاليف الانتاج فى الأجل القصير :

تعتمد تكاليف إنتاج أى سلعة بأحد المنشآت على أسعار الموارد اللازمة لإنتاج هذه السلعة وعلى أسلوب الإنتاج (التكنولوجيا) أى كمية الموارد التى تستخدمها فى إنتاج السلعه . وهذا الجانب الفنى (التكنولوجيا) للتكاليف هو أهم مايعنينا عند هذه النقطة . فالمنشأة تستطيع فى الأجل القصير أن تغير حجم إنتاجها بإضافة موارد متغيرة إلى التجهيزات الثابتة بالمصنع . والسؤال هنا . كيف يتغير الإنتاج كلما أضيف المزيد والمزيد من الموارد المتغيرة إلى موارد المنشأة الثابتة .

التكاليف الثابتة والمتغيرة والكلية :

والآن يتعين إضافة أسعار الموارد إلى بيانات الإنتاج التى عرضناها مع قانون تناقص الغلة ، حتى يمكن تحديد التكاليف الكلية وتكلفة الوحدة لإنتاج السلع المختلفة ، ولقد سبق أن أكدنا أنه فى الأجل القصير تكون بعض الموارد (التى ترتبط بطاقة المنشأة (المصنع) ثابتة ، بينما البعض الآخر متغير ويوضح ذلك أنه يمكن تقسيم التكاليف فى الأجل القصير إلى تكاليف ثابتة وتكاليف متغيرة .

والتكاليف الثابتة هى تلك التكاليف التى لا تتغير فى إجمالها مع التغيرات فى حجم الانتاج ، وترتبط التكاليف الثابتة بوجود طاقة محددة لمصنع المنشأة ومن ثم يتعين دفعها حتى لو كان معدل إنتاج المنشأة يساوى صفر ومن أمثلة التكاليف الثابتة تلك التكاليف الخاصة بالفوائد على سنوات المنشأة المدينة ، والإيجارات ، وجانب من قيمة أهلاك المعدات والالات والمبانى ، وأقساط التأمين ، ومرتبات الإدارة العليا والمسئولين فى الوظائف الهامة بالمنشأة . ولقد إفترضنا فى العمود "٢" بالجدول (٩ - ٢) أن التكاليف الثابتة للمنشأة تساوى ١٠٠ ويلاحظ أن هذا الرقم للتكلفة الثابتة يستمر كما هو عند جميع مستويات الانتاج بما فيها المستوى صفر .

الجدول ٢٩

جداول التكلفة الإجمالية والمتوسطة لاحد المنشآت الفردية

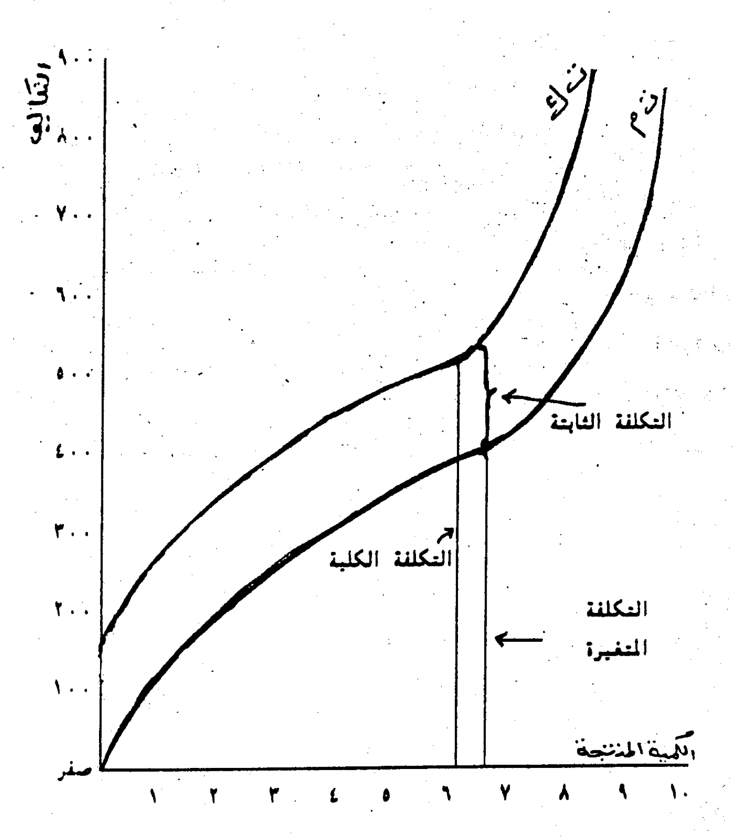
في الأجل القصـــــــــــــــير

(بيانات إفتراضيـــــة)

بيانات التكلفة الكلية في الاسبوع				بيانات التكلفة المتوسطة في الاسبوع			
(١) الناتج الكلي	(٢) إجمالي التكاليف الثابته	(٣) إجمالي التكاليف المتغيرة	(٤) التكاليف الكلية	(٥) متوسط التكلفة الثابته أو (٢) ÷ (١)	(٦) متوسط التكاليف المتغيرة أو (٣) ÷ (١)	(٧) متوسط التكلفة الكلية أو (٤) ÷ (١)	(٨) التكلفة الحدية أو (٤)
صفر	١٠٠	صفر	١٠٠	—	—	—	—
١	١٠٠	٩٠	١٩٠	١٠٠	٩٠	١٩٠	٩٠
٢	١٠٠	١٧٠	٢٧٠	٥٠	٨٥	١٣٥	٨٠
٣	١٠٠	٢٤٠	٣٤٠	٣٣,٣٣	٨٠	١١٣,٣٣	٧٠
٤	١٠٠	٣٠٠	٤٠٠	٢٥	٧٥	١٠٠	٦٠
٥	١٠٠	٣٧٠	٤٧٠	٢٠	٧٤	٩٤	٧٠
٦	١٠٠	٤٥٠	٥٥٠	١٦,٦٧	٧٥	٩١,٦٧	٨٠
٧	١٠٠	٥٤٠	٦٤٠	١٤,٢٩	٧٧,١٤	٩١,٤٣	٦٠
٨	١٠٠	٦٥٠	٧٥٠	١٢,٥٠	٨١,٢٣	٩٣,٧٣	١١٠
٩	١٠٠	٧٨٠	٨٣٠	١١,١١	٨٦,٦٧	٩٧,٧٨	١٢٠
١٠	١٠٠	٩٣٠	١٠٣٠	١٠	٩٣	١٠٣	١٥٠

والتكاليف المتغيرة هى تلك التكاليف التى تزيد مع زيادة مستوى الإنتاج وتشمل التكاليف المتغيرة موضوعات أجور العمال والمواد والوقود والقوة وخدمات النقل وما شابه ذلك من الموارد المتغيرة . كما هو واضح بالعمود «٣» بالجدول (٩ - ٢) تتغير التكاليف المتغيرة مع الإنتاج ولكن يلاحظ أن الزيادة فى التكاليف المتغيرة التى ترتبط بكل وحدة زيادة فى الانتاج ليست ثابتة . ففى بداية الإنتاج تزيد التكاليف المتغيرة لفترة بمقادير متناقصة . وينطبق ذلك حتى الوحدة الرابعة من الإنتاج ولكن بعد الوحدة الرابعة تزيد التكلفة المتغيرة لكل وحدة متتالية من الإنتاج . وتفسير هذا السلوك للتكاليف المتغيرة يكمن فى قانون تناقص الغلة فبسبب تزايد الناتج الحدى ستكون الحاجة إلى زيادة كمية الموارد المتغيرة أقل فأقل للحصول على وحدات متتالية من الإنتاج ويستمر ذلك لفترة . ويعنى ذلك أن التكاليف الكلية المتغيرة ستزيد بمقادير متناقصة . ولكن عندما يبدأ الناتج الحدى فى التناقص ، نتيجة الوصول إلى مرحلة تناقص الغلة يصبح من المتعين إستخدام كميات أضافية أكبر وأكبر من الموارد المتغيرة لإنتاج كل وحدة من الوحدات المتتالية للإنتاج . لذلك تزيد إجمالى التكاليف المتغيرة بمقادير متزايدة .

والتكاليف الكلية لا تحتاج إلى تعريف فهى عبارة عن مجموع التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة وتظهر بالعمود (٤) من الجدول (٩ - ٢) وعندما يكون مستوى الإنتاج يساوى صفر فإن التكاليف الكلية تساوى التكاليف الثابتة للمنشأة ولكل وحدة من وحدات الإنتاج (بين ١ وعشرة) تختلف التكاليف الكلية بنفس معدل تغير التكاليف المتغيرة .



الشكل (٩-١) التكاليف المتغيرة (ت م) تتغير بتغير الإنتاج والتكاليف الثابتة مستقلة عن مستوى الإنتاج وتساوى التكاليف الكلية (ت ك) مجموع التكاليف الثابتة والمتغيرة .

ويبين الشكل (٩ - ١) التمثيل البيانى للتكاليف الثابتة والمتغيرة والكلية حسب قيمتها الواردة بالجدول (٩ - ٢) ويلاحظ أن إجمالى التكاليف المتغيرة

تقاس من الإحداثى الأفقى بينما التكاليف الثابتة الكلية تتجمع رأسياً إلى إجمالى التكاليف المتغيرة لتحدد معنى التكاليف الكلية .

والتمييز بين التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة ضئيل الأهمية بالنسبة لرجل الأعمال . فالتكاليف المتغيرة هى تلك التكاليف التى يستطيع رجل الأعمال السيطرة عليها أو تغييرها فى الأجل القصير عن طريق تغيير مستوى الإنتاج . ومن الناحية الأخرى نجد أن التكاليف الثابتة لا تخضع لسيطرة رجل الأعمال فعبء هذه التكلفة لابد وأن يسدد بصرف النظر عن مستوى الإنتاج .

التكاليف المتوسطة أو تكلفة الوحدة :

أن المنتجين يهتمون بالتأكيد بتكاليفهم الكلية ، ولكنهم يهتمون كذلك بتكاليف الوحدة أو التكاليف المتوسطة . وبيانات متوسط التكلفة تكون أكثر إستخداماً عند إجراء مقارنة بسعر المنتج والتى تظهر عادة على أساس الوحدة وتظهر متوسط التكلفة الكلية فى الأعمدة ٥ و ٦ و ٧ بالجدول (٩ - ٢) ومن المهم أن نتعرف على كيفية إستخراج بيانات تكلفة الوحدة وكيف تختلف كلما تغير الإنتاج .

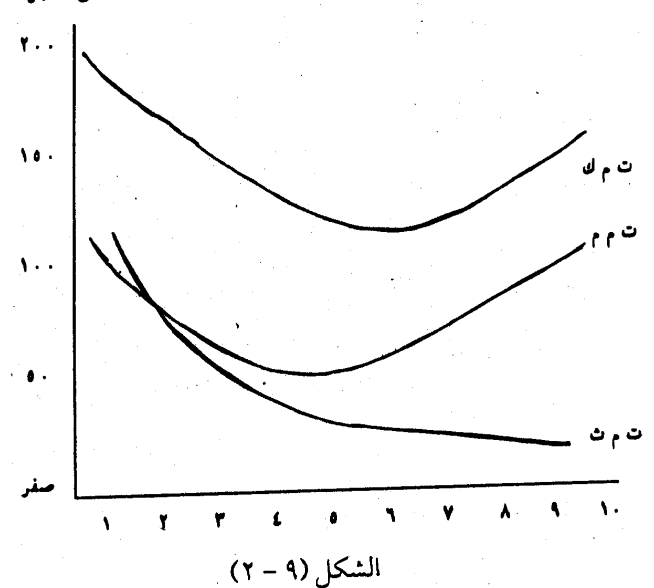
ويمكن أن نحصل على متوسط التكلفة الثابتة (م ت ث) بقسمة إجمالى التكاليف الثابتة على الإنتاج المناظر . ومتوسط التكلفة الثابتة تنخفض كلما زاد الإنتاج وبينما إجمالى التكاليف الثابتة ، بالتعريف ، مستقلة عن الإنتاج ، نجد أن (م ت ث) . ينخفض كلما زاد حجم الإنتاج . فكلما زاد الإنتاج ، فإن مقدار التكاليف الثابتة الكلية والذى يساوى ١٠٠ يوزع على كميات أكبر وأكبر من الإنتاج . وعندما يكون الإنتاج يساوى وحدة واحدة تكون متوسط التكلفة الثابتة يساوى ١٠٠ جنيه . وعندما يصل حجم الإنتاج إلى وحدتين تصبح التكاليف الثابتة الكلية بمبلغ ١٠٠ جنيه مساوية لمبلغ ٥٠ جنيه تكاليف ثابتة للوحدة ثم يصبح ٣٣و٣٣ جنيه عندما توزع مبلغ ١٠٠ على ٣ وحدات

وتصبح ٢٥ جنيه عندما توزع على ٤ وحدات . . . وهكذا . وهذا ما يشير إليه ، عادة ، رجال الأعمال "بتوزيع أعباء التكاليف الثابتة" ، ويتضح من الشكل (٨ - ٢) أن متوسط التكاليف الثابتة (ت م ث) يتناقص باستمرار مع زيادة الإنتاج .

ونستخرج متوسط التكاليف المتغيرة (م ت م) بقسمة إجمالى التكاليف المتغيرة على حجم الإنتاج المناظر وتتناقص التكاليف المتوسطة المتغيرة فى البداية لتصل إلى أدنى نقطة ثم تتزايد بعد ذلك . وتظهر فى الشكل على صورة حرف U أو شكل الفنجان على النحو المبين بالشكل (٩ - ٢) والذى يشير إليه (ت م م) . ولأن إجمالى التكاليف المتغيرة يعكس قانون تناقص الغلة . كذلك فإن أرقام (م ت م) تعكس هذا القانون بنفس القدر لأنها تستخرج من التكاليف الكلية المتغيرة . وبسبب تزايد الغلة فإننا نحتاج إلى مقادير أقل وأقل من المضاف من الموارد المتغيرة لانتاج وحدة من الوحدات الأربعة الأولى من الإنتاج ونتيجة لذلك تتجه التكلفة المتغيرة للوحدة إلى الإنخفاض وتقل التكاليف المتوسطة المباشرة إلى أدناها عند الوحدة الخامسة من الإنتاج . وبعد هذه النقطة تبدأ (م ت م) فى الزيادة ذلك أن تناقص الغلة يقتضى إستخدام المزيد والمزيد من الموارد المتغيرة لإنتاج كل وحدة إضافية من الانتاج . وبعبارة أخرى فإنه عند مستويات الإنتاج المنخفضة يكون الإنتاج ضعيف الكفاءة نسبياً وأكثر تكلفة بسبب نقص العمالة التى تعمل مع الطاقة الثابتة للمنشأة . إذ لايوجد القدر الكافى من الموارد المتغيرة التى تشترك مع الجهاز الإنتاجى الثابت للمنشأة . . ومن ثم يكون الإنتاج ضعيف الكفاءة . وبالتالى تكون تكلفة الوحدة مرتفعة نسبياً . وكلما حدث توسع فى الإنتاج كلما أمكن الإستفادة من التخصص وزاد إسخدام المعدات الرأسمالية للمنشأة بكامل طاقتها ، ومن ثم تزيد كفاءة الإنتاج ونتيجة لذلك تنخفض تكلفة وحدة الإنتاج . وكلما أضيف المزيد من الموارد المتغيرة فإننا نصل إلى نقطة

تظهر فيها أثار تناقص الغلة . وحينئذ يكون هناك فائض فى العمالة حيث يعمل عدد أكثر من اللازم على المعدات الرأسمالية ونتيجة لهذا التزاحم وإنهاك الآلات بزيادة إستخدامها بأكثر من طاقتها تتضائل الكفاية ويعنى ذلك إرتفاع متوسط التكاليف المتغيرة ويمكن الحصول على متوسط التكلفة الكلية (م ت ك) بقسمة التكاليف الكلية على حجم الإنتاج أو ببساطة عن طريق جمع متوسط التكلفة الثابته مع متوسط التكلفة المتغيرة لكل من واحد من المستويات العشرة للإنتاج. هذه البيانات تظهر بالعمود ٧ فى الجدول (٩ - ٢) وتظهر هذه البيانات بيانياً بالشكل (٩ - ٢) إذا يمكن الحصول على (ت م م ، ت م ث رأسياً) لذلك فإن المسافة الرأسية بين (ت م ك ، ت م م) تعكس (م ث) عند كل مستويات الإنتاج المختلفة .





الشكل (٩ - ٢)

متوسط التكاليف الكلية (ت م ك) هى المجموع الرأسى لمتوسط التكلفة الكتغيرة (ت م م) .

ومتوسط التكاليف الثابتة (ت م ث) وينخفض متوسط التكاليف الثابتة بالضرورة لأن مقدار معين من التكاليف الثابتة يوزع على كميات أكبر وأكبر من الإنتاج وينخفض متوسط التكاليف المتغيرة فى البداية بسبب تزايد الغلة ولكنها ترتفع بعد ذلك نتيجة لتناقض الغلة .

التكلفة الحدية :

بقى مفهوم أخير وهام جداً للتكلفة - التكلفة الحدية - والتكلفة الحدية (ت ح) هى الزيادة فى التكلفة أو التكلفة الإضافية لزيادة الإنتاج بوحدة واحدة . ويمكن تحديد (ت ح) لكل وحدة إضافية من الإنتاج بملاحظة التغير فى التكاليف الكلية الناشىء عن هذه الوحدة . ففى الجدول (٩ - ٢) نجد أن إنتاج الوحدة الأولى يرفع التكلفة الكلية من ١٠٠ جنيه إلى ١٩٠ جنيه . لذلك ، فإن التكلفة الإضافية أو الحدية للوحدة الأولى تساوى ٩٠ جنيه ، والتكلفة الحدية للوحدة الثانية هى ٨٠ جنيه (٢٧٠ إلى ١٩٠) والتكلفة الحدية للثالثة هى ٧٠ جنيه (٣٤٠ إلى ٢٧٠) وهكذا . وتظهر ت ح لكل وحدة من وحدات الإنتاج العشرة فى العمود ٨ من الجدول (٩ - ٢) كذلك يمكن حساب (ت ح) من العمود الخاص بالتكلفة الكلية المتغيرة . لماذا ؟ لأن الإختلاف الوحيد بين التكلفة الكلية والتكلفة الكلية المتغيرة هو المقدار الثابت للتكاليف الثابتة ، لهذا فإن التغير فى التكاليف الكلية والتغير فى التكاليف الكلية المتغيرة الذى يرتبط بكل وحدة إضافية للإنتاج واحد .

والتكلفة الحدية مفهوم إستراتيجى لأنه تحدد تلك التكاليف التى يمكن للمنشأة أن تسيطر عليها سيطرة مباشرة . وتشير (ت ح) بشكل خاص إلى تلك التكاليف التى تنشأ فى إنتاج الوحدة الأخيرة من المنتج وفى نفس الوقت تمثل التكلفة التى يمكن توفيرها بتخفيض الإنتاج الكلى بالوحدة الأخيرة وبيانات التكلفة المتوسطة لا تعطى هذه المعلومات ، فإذا أفترضنا . مثلاً ، أن

المنشأة لم تصل إلى قرار فيما إذا كان يتعين عليها إنتاج ٣ أو أربع وحدات من الإنتاج ، فإذا نظرنا إلى الجدول (٩ - ٢) نجد أنه عند إنتاج ٤ وحدات من الإنتاج يكون متوسط التكلفة الكلية ١٠٠ جنيه . ولكن المنشأة لا تزيد تكلفتها الكلية بمقدار ١٠٠ جنيه إذا قامت بإنتاج الوحدة الرابعة كما أنها لاتوفر ١٠٠ جنيه إذا لم تقم بإنتاجها . فالتغير فى التكاليف هنا هو ٦٠ جنيه فقط حسبما هو ظاهر فى العمود ت ح من الجدول (٩ - ٢) وقرارات المنشأة حول اختيار ما تقوم بإنتاجه هو قرارات حدية . بمعنى أنها قرارات إنتاج قدر أكبر أو قدر أقل من الوحدات . وتظهر التكلفة الحدية التى تتضمنها إنتاج وحدة أكثر أو وحدة أقل من الإنتاج وعندما توضع مع الإيراد الحدى (الذى يشير إلى التغير فى الإيراد نتيجة إنتاج وحدة إضافية أو وحدة أقل من الإنتاج) فأن التكلفة الحدية تمكن المنشأة من تحديد ما إذا كان من المتوقع أن تتوسع فى مستوى إنتاجها أم تكمش هذا المستوى .

ويصور الشكل (٩ - ٣) التمثيل البيانى للتكلفة الحدية ، ويلاحظ أن التكلفة الحدية تنخفض بشدة لتصل إلى أدناها ثم ترتفع بعد ذلك بشكل حاد ، وهذا يعكس الحقيقة فى أن التكاليف المتغيرة وبالتالى التكاليف الكلية تزيد أولاً بمقادير متناقصة ثم تزيد بعد ذلك بمقادير متزايدة ، أنظر الشكل (٥ - ١) والأعمدة ٣ و ٤ بالجدول (٩ - ٢) .

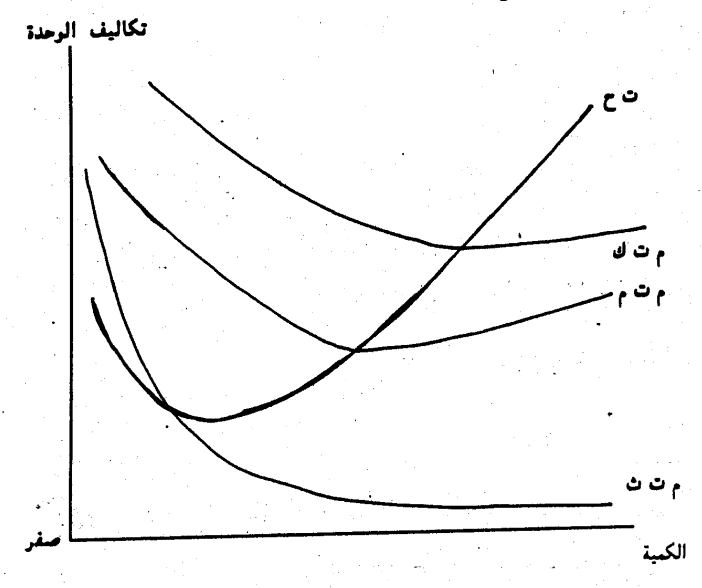
ويعكس شكل منحنى الإنتاجية الحدية منطق قانون تناقص الغلة ، يمكن إدراك العلاقة بين الناتج الحدى والتكلفة الحدية بالرجوع إلى الجدول (٩ - ١) فإذا إستخدمت الوحدات المتعاقبة من المورد المتغير (العمل) بسعر ثابت ، فإن التكلفة الحدية لكل وحدة مضافة للإنتاج ستنخفض طالما أن الناتج الحدى لكل عامل إضافى يزيد ، وذلك لأن التكلفة الحدية هى ببساطة السعر أو تكلفة

العامل الإضافى مقسوماً على ناتجه الحدى ، لهذا إذا إفترضنا (فى الجدول ٩ - ١) أنه يمكن إستخدام كل عامل بتكلفة عشرة جنيهات ، ولأن الناتج الحدى للعامل الأول يساوى ٥ ، وتوظيف هذا العامل يزيد تكلفة المنشأة بمبلغ ١٠ جنيهات فإن التكلفة الحدية لكل هذه الوحدات الخمس المضافة للإنتاج ستكون هى ٢ جنيه (١٠ جنيهات ÷ ٥) كذلك فإن العامل الثانى يزيد التكلفة بمبلغ ١٠ جنيهات ، ولكن ناتجه الحدى يساوى ٨ وحدات ، ومن ثم فإن التكلفة الحدية لكل وحدة من الثمان وحدات للانتاج هى ٥و١ جنيه (١٠جنيهات ÷ ٨) وعموماً فطالما أن الناتج الحدى يتزايد فإن التكلفة الحدية ستتناقص ، ولكن فى ظل تناقص الغلة (عند إستخدام العامل الثالث فى هذه الحالة) ستبدأ التكلفة الحدية فى الارتفاع ، لذلك فإنه باستخدام العامل الثالث تصبح التكلفة الحدية ٢ جنيه مرة أخرى (١٠ ÷ ٥) و ٥و٢ جنيه للعامل الرابع و ٣٣و٣ جنيه للعامل الخامس و ٥ جنيه للعامل السادس .

والعلاقة بين الناتج الحدى والتكلفة الحدية واضحة ، فعلى ضوء سعر (تكلفة المورد المتغير ، فإن تزايد الغلة ينعكس على تناقص التكلفة الحدية وكذلك ينعكس تناقص الغلة على تزايد التكلفة الحدية .

ويلاحظ ، علاوة على ذلك ، أن التكلفة الحدية تتقاطع مع كل من متوسط التكلفة المتغيرة ، ومتوسط التكلفة الكلية عند أدنى نقط لهم ، هذه العلاقة القائمة بين الحدى والمتوسط هى مسألة ضرورة رياضية والتى يمكن توضيحها بالمنطق لنفرض ، مثلاً ، أن أحد لاعبى كرة السلة قد قدر لخصمه ٣ أهداف فى كل مبارة من المباريات الثلاث التى أشترك فيها . والآن هل أنخفض أو إرتفع متوسطه نتيجة لإشتراكه فى مبارة رابعة (حدية) يعتمد على ما إذا كانت الأهداف الإضافية المقدرة فى المبارة الأخيرة أقل أو أكثر من

متوسط الأهداف الثلاثة التى حققها فى المباريات الثلاثة الأولى فإذا قدر أقل من ٣ أهداف ، مثلاً . ، فى المباراة الرابعة فإن إجمالى الأهداف سيرتفع من ٩ إلى ١٠ وسينخفض المتوسط من ٣ إلى ٥و٢ (١٠ ÷ ٤) وعلى العكس من ذلك إذا قدر له أكثر من ٣ أهداف .



الشكل (٩ - ٣) التكلفة الحدية تقطع كلا من م ت ك ، م ت م عند أدنى نقطة لهم ، وذلك لأنه عندما تضاف كمية إضافية أو حدية إلى التكلفة الكلية (أو التكلفة المتغيرة)أقل من متوسط تلك التكلفة فإن المتوسط لا بد وأن ينخفض وعلى العكس من ذلك عندما تكون الكمية الحدية المضافة إلى التكلفة الكلية (أو المتغيرة) أكبر من المتوسط فإن المتوسط لابد وأن يرتفع .

(ولكن ٧ مثلا) فى المباراه الرابعة فإن إجمالى الأهداف سيرتفع من ٩ إلى ١٦ وكذلك المتوسط سيرتفع من ٣ إلى ٤ (١٦ ÷ ٤) ويحدث نفس

الشىء بالنسبة للتكاليف ، فعندما تكون المقادير المضافة إلى التكلفة الكلية (التكلفة الحدية) أقل من المتوسط للتكلفة الكلية فإن متوسط التكلفة الكلية ينخفض ، وعلى العكس عندما تزيد التكلفة الحدية عن متوسط التكلفة الكلية فإن م ت ك سيرتفع ويعنى ذلك بالنسبة للشكل (٩ - ٣) أنه طالما أن المنحنى ت ح يقع أسفل منحنى م ت ك فإن متوسط التكلفة الكلية سينخفض وعندما يكون ت ح أعلى من ت ك فإن متوسط التكلفة الكلية يرتفع ، لذلك فإنه عند نقطة التقاطع تكون ت ح مساوية لمتوسط التكلفة الكلية وهنا نجد أن م ت ك بدأ فى التوقف عن الإنخفاض ولكنه لم يبدأ بعد فى الإرتفاع .

وهذه بالتعريف هى النقطة الدنيا على المنحنى م ت ك ولأنه يمكن تعريف ت ح على أنها الإضافة إلى التكلفة الكلية أو متوسط التكلفة المتغيرة الناشئة عن إضافة وحدة أكثر إلى الإنتاج فإن هذا التبرير نفسه يفسر السبب فى أن ت ح يتقاطع مع متوسط التكلفة الكلية عند أدنى نقطة تقع على م ت م .

ولا توجد مثلاً هذه العلاقة بين ت ح ومتوسط التكلفة الثابتة . فالتكلفة الحدية تتضمن تلك التكاليف التى تتغير بتغير الإنتاج بينما التكاليف الثابتة طبقاً للتعريف مستقلة عن الإنتاج .

ولننتقل الآن إلى توضيح العلاقة بين الإنتاج وتكاليف الوحدة عندما تكون جميع المدخلات متغيرة .

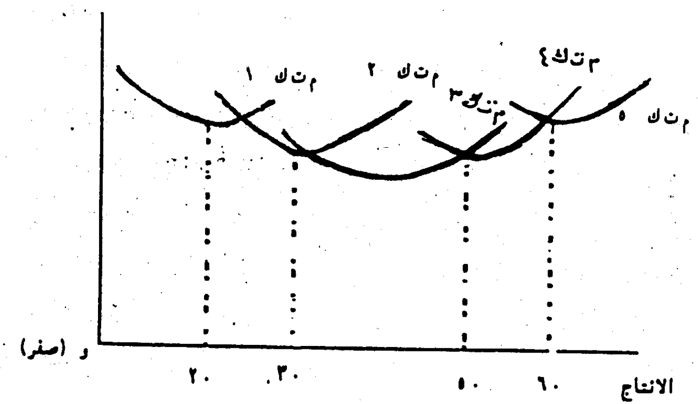
تكاليف الإنتاج فى الأجل الطويل :

فى الأجل الطويل ، تستطيع الصناعة والمنشآت الفردية التى تحتويها أن تناقش جميع التعديلات المرغوبة فى الموارد ، فتستطيع المنشأة أن تغير من طاقة مصنعها ، وتستطيع أن تشيد مصنع أكبر أو تنتقل إلى مصنع أصغر من

المفترض فى الجدول (٩ - ٢) وتستطيع الصناعة كذلك ، أن تغير من حجم مصنعها ، فالأجل الطويل هو تلك الفترة من الزمن التى تكفى لدخول منشآت جديدة إلى الصناعة وخروج منشآت قديمة منها ، ولاشك أن عملية دخول وخروج المنشآت إلى ومن الصناعة له أثار يمكن مناقشتها فيما بعد ولكننا نقصر الإهتمام هنا على التغيرات التى تجريها المنشأة الفردية على طاقة المصنع ، وعند التعرض لهذه التعديلات فإننا نصوغ التحليل فى صورة متوسط التكلفة الكلية ، م ت ك دون إجراء أى تمييز بين التكاليف الثابتة والمتغيرة وذلك لسبب واضح وهو أن جميع الموارد وبالتالى جميع التكاليف تكون جميعاً متغيرة فى الأجل الطويل .

لنفرض مثلاً ، أن أحد المنشآت الصناعية التى تملك مصنع واحد بدأت الإنتاج على نطاق صغير ولكن بعد أن حققت نجاح توسعة فى الإنتاج ، بالتوسع التدريجى فى حجم المصنع ، فما الذى يحدث لتموسط التكاليف الكلية نتيجة لحدوث هذا النمو ؟ والحقيقة أن الإجابة المباشرة هى أن متوسط التكاليف الكلية ستنخفض لفترة من الزمن مع تتابع كبر أحجام المصانع ، ولكن بعد الاستمرار فى تشييد أحجام كبيرة من المصنع ستصل إلى حد تبدأ بعده م ت ك فى الزيادة .



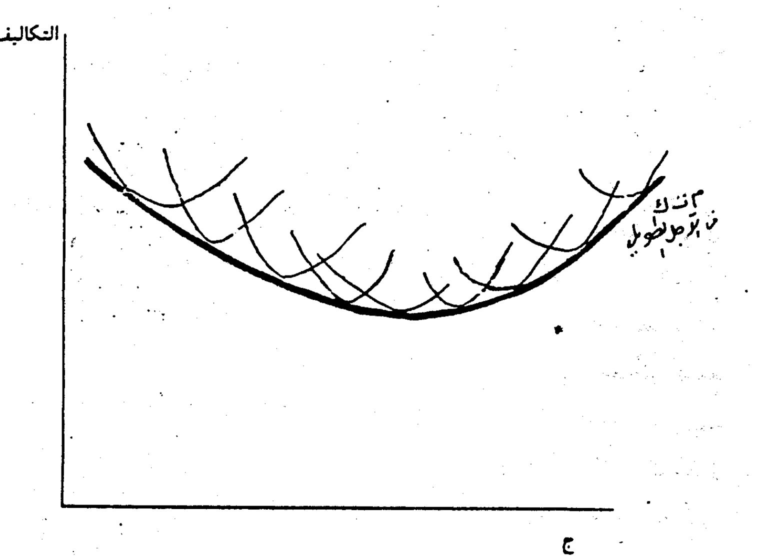


ويوضح الشكل (٩ - ٤) هذه الحالة لخمسة أحجام يمكن تحقيقها للمصنع ، ويشير المنحنى م ت ك١ إلى منحنى متوسط التكاليف الكلية لأصغر المصانع الخمسة ، م ت ك إلى أكبر المصانع والعلاقة القائمة بين هذه المصانع الخمسة هى بكل وضوح تسير وفقاً للنهج الذى أوضحناه من قبل ، فتشييد مصنع أكبر يتضمن إنخفاض تكاليف الوحدة حتى تصل إلى حجم المصنع ٣ ، ولكن بعد هذه النقطة نجد أن أى حجم أكبر من المصانع سوف يعنى مستوى أكبر من متوسط التكاليف الكلية .

الشكل (٩ - ٤) يتكون منحنى التكلفة المتوسطة فى الأجل الطويل من أجزاء من منحنيات التكلفة فى الأجل القصير (م ت ك ١ ، م ت ك ٢ ، م ت ك ٣ . . . . . الخ) لأحجام مختلفة من المصانع التى تختار من بينها المنشأة ، وكل نقطة على منحنى التخطيط المقوس تمثل أقل تكلفة للوحدة يمكن تحقيقها لأى منتج عندما يتوافر للمنشأة الوقت الكافى لإجراء التغيرات المرغوب فى حجم مصنعها .

والخطوط المتقطعة المتعامدة على الأحداثى الأفقى الذى يمثل الإنتاج لها أهمية بالغة ، فهى تشير إلى تلك النقط التى يتعين على المنشأة عندها أن تغير حجم المصنع كى تحقق أقل التكاليف للوحدة فإذا نظرنا إلى الشكل (٩ - ٤) نجد أنه بالنسبة لجميع مستويات الإنتاج التى تقل عن ٢٠ وحدة فإن أقل تكاليف للوحدة تتحقق باستخدام حجم المصنع ١ ، ولكن إذا حدث توسع فى حجم مبيعات المنشأة إلى مستوى يزيد عن ٢٠ وحدة ويقل عن ٣٠ وحدة فإنها تستطيع تحقيق تكاليف أقل للوحدة بتشييد مصنع أكبر = حجم المصنع ٢ ، وبالنسبة لأى مستوى من الإنتاج يتراوح بين ٣٠و٥٠ وحدة فإن حجم المصنع ٣ هو الذى يحقق أقل تكاليف للوحدة ، ومن ٥٠ إلى ٦٠ وحدة يتعين بناء المصنع من الحجم ٤ لتحقيق أدنى تكلفة للوحدة وتحقيق أدنى تكاليف للوحدة بالنسبة لأى مستوى من الإنتاج يزيد عن ٦٠ وحدة يتطلب تشييد مصنع أكبر من الحجم ٥ .

وبتتبع هذه التعديلات يمكن أن نخلص إلى منحنى متوسط التكاليف الكلية فى الأجل الطويل لمنشأة من المنشآت يوفق بين منحنيات م ت ك من مختلف أحجام المصانع التى يمكن تشييدها فى الأجل القصير ، ويبين منحنى م ت ك فى الأجل الطويل أقل تكلفة للوحدة يمكن تحقيقها لأى مستوى من مستويات الإنتاج بعد أن يتوفر للمنشأة الوقت الكافى لإجراء التعديلات المناسبة على حجم مصنعها ، والمنحنى المقوس المبين بالشكل (٦- ٤) هو منحنى متوسط التكاليف الكلية فى الأجل الطويل ويطلق عليه غالبا بمنحنى التخطيط للمنشأة ، وفى معظم خطوط الإنتاج (المنتجات المختلفة) يكون إختيار أحجام المصنع أوسع مما يصوره الشكل (٩ - ٤) والحقيقة أنه فى كثير من الصناعات يكون هناك عدد غير محدود من الأحجام المختلفة للمصنع التى يمكن تشييدها ، ويعنى ذلك أن التغيرات الصغيرة فى حجم الإنتاج (المبيعات) ستشجع على إجراء التغيرات المناسبة فى حجم المصنع .



الشكل (٩ – ٥) إد [illegible] عدد احجام المصنع الممكن تشييدها كبيرة جداً فإن منحنى متوسط التكاليف فى الأجل الطويل يأخذ شكل منحنى ممهد Smooth وتؤدى الوفورات الاقتصادية ، واللافورات الناشئة عن الإنتاج الكبير إلى إتجاه شكل المنحنى فى صورة حرف U ويعنى ذلك بيانياً أن منحنى التخطيط سيكون ممهداً بدلاً من أن يكون متعرجاً وعراً ، ويصور الشكل (٩ – ٥) منحنى التخطيط الممهد .

الوفورات واللاوفورات الإقتصادية للحجم:

لقد سبق أن وافقنا على الرأى فى أنه – إلى حين – كلما كبر حجم المصنع أكثر وأكثر كلما إنخفضت تكاليف الوحدة ولكن بعد نقطة معينة فإن اتساع حجم المصنع ينطوى على ارتفاع في متوسط التكاليف الكلية ، والآن يتعين علينا تفسير هذه النقطة ، وبالتحديد لماذا يأخذ منحنى متوسط التكاليف

الكلية فى الأجل الطويل شكل حرف u ؟ ويجب أولا التأكيد على أن قانون تناقص الغلة لا ينطبق على هذه الحالة لأنه يفترض أن عرض أحد الموارد ثابت ولكننا رأينا من قبل أن الفرد فى الأجل الطويل هو أن جميع الموارد متغيرة ، فما هو تفسيرنا إذا؟ والحقيقة أن تفسير شكل منحنى متوسط التكاليف فى الأجل الطويل على الصورة u وارد فى صورة ما يسميها الإقتصاديون بالوفورات واللاوفورات الإقتصادية للإنتاج الكبير .

الوفورات الإقتصادية للحجم الكبير:

إن وفورات الحجم أو مايسمى عامة بالوفورات الإقتصادية للإنتاج الكبير تفسر انحدار ميل منحنى متوسط التكاليف الكلية إلى أسفل فى الأجل الطويل ، إذ كلما زاد حجم المصنع فإن عدد من الإعتبارات تساهم لفترة فى تخفيض متوسط تكاليف الإنتاج ونذكر من بين هذه الإعتبارات الآتى :

١ - زيادة التخصص فى استخدام العمل يصبح أكثر احتمالاً كلما زاد حجم المصنع ، فتوظيف المزيد من العمال يعنى أنه يمكن تقسيم الوظائف الرئيسية والفرعية ، فبدلا من قيام العامل بأداء خمسة أو ستة عمليات إنتاجية ، منفصلة ، فى نفس الوقت يمكن تخصيص عمل واحد يؤديه ، ويمكن استخدام كامل وقته فى أداء هذه العمليات التى يتمتعون فى أدائها بمهارات خاصة ولكن فى المصنع الصغير ربما ينفق العامل الماهر المتخصص أكثر من نصف وقته فى أداء أعمال لا تحتاج إلى مهارة أو تخصص مما يؤدى إلى ارتفاع التكاليف ، ولكن تقسيم العمليات نتيجة لاتساع حجم المشروع يفتح المجال أمام العمال ليكتسبوا مهارات عالية ويصبحوا خبراء فنيين فى الأعمال المحددة التى توكل إليهم ، وصدق المثل القائل « صاحب بالين كذاب » فالعامل الذى يقوم بأداء خمس أو

ست أعمال فى نفس الوقت لن يستطيع أداء أى منهما بكفاءة، ولكن عندما يسمح له بالتركيز على وظيفة محددة فربما بصبح نفس العامل على درجة عالية من الكفاءة والمهارة، وأخيرا . . فإن التخصص يؤدى إلى القضاء على الفاقد والإسراف فى عنصر الوقت الناشئ عن الإنتقال من وظيفة إلى أخرى .

٢- الانتاج الكبير يسمح بالاستخدام الأفضل وبمزيد من التخصص فى الإدارة : -

عندما يكون حجم المصنع صغيراً يكون هناك سوء إستخدام الكفاءات الإدارية فالملاحظ الكفء الذى يستطيع الإشراف على ١٥ أو ٢٠ عامل لن يعمل بكامل طاقته عندما يشتغل فى مصنع به ٨ أو ١٠ عمال، ففى هذه الحالة يمكن مضاعفة عمال الانتاج دون زيادة فى التكاليف الإدارية . . كذلك فإن المنشآت الصغيرة لا تستطيع إستخدام المتخصصين من الإداريين أفضل إستخدام والاستفادة من مزايا خبراتهم، ففى المصنع الصغير يضطر خبير البيع - مثلاً - أن يجزء وقته بين عدة وظائف تنفيذية، مثل البيع، والأفراد والتمويل، أما فى العمليات الأكبر حجماً يستطيع خبير المبيعات أن يكدس وقته بالكامل فى الاشراف على عمليات البيع بينما يقوم بأداء المهام الإدارية الأخرى الخبراء المناسبين المتخصصين فى هذه المجالات، ومن ثم تزيد الكفاية وتنخفض تكاليف الوحدة .

٣- المنشآت الصغيرة لا تستطيع فى الغالب إستخدام أكثر المعدات الانتاجية كفاءه :

ففى كثير من خطوط الانتاج، نجد أن أكثر الآلات كفاءه لا تتوافر إلا بأحجام كبيرة جداً، وهى وحدات باهظة التكاليف، كذلك، فإن الاستخدام

الأكفأ لمثل هذه المعدات يتطلب الانتاج بأحجام كبيرة، ويعنى ذلك أن المنتجين الكبار الذين يقومون بعمليات إنتاجية على نطاق واسع هم وحدهم القادرين على الحصول على وتشغيل أفضل للمتاح من المعدات والآلات.

فعل سبيل المثال نجد أن صناعة السيارات تستخدم خطوط تجميع غاية فى الدقة والتعقيد والكبر ولكنها بذلك تستخدم أكفأ طرق التصنيع، وإستخدام هذه المعدات والتجهيزات بكفاءة يتطلب أن يكون الانتاج السنوى بالآلاف السيارات، فكبار المنتجين وحدهم الذين يستطيعون شراء وإستخدام هذه المعدات بكفاءة، أما المنتج الصغير سوف يجد نفسه وسط هذه المشروعات الضخمة يقف حائراً بين الشيطان وبحر عميق، وتصنيع السيارات باستخدام معدات أخرى غير كفؤ وتكاليف الوحدة فيه مرتفعة، لذلك فإن البديل لشراء أفضل المعدات والآلات وأكثرها كفاءة مع وجود طاقة عاطلة باستخدامها فى مستويات صغيرة للانتاج هو كذلك إنتاج غير كفء ومرتفع التكاليف.

٤- المنتج الكبير يكون فى وضع أفضل، يمكنه من إستخدام المتخلفات والمنتجات الثانوية، من المنتج الصغير :

عندما يكون الانتاج على نطاق واسع فإن حجم المتخلفات أو بعض الأجزاء التى يمكن إستخدامها فى إنتاج سلع أخرى كبيراً بدرجة إستخدامها إستخداماً إقتصادياً ففى مهنة الجزاره مثلاً، نجد أن إنشاء مصنع كبير لتعبئة اللحوم يستطيع إستخدام متخلفات اللحوم والدهنيات والعظام فى إنتاج الغراء والسماد والمستحضرات الصيدلية وغيرها من المنتجات الكثيرة الأخرى التى يمكن إستخراجها من بقايا الحيوان والتى يستغنى عنها المنتج الصغير ويضعها فى القمامة.

كل هذه الاعتبارات الفنية - المزيد من التخصص فى إستخدام العمل

والإدارة والقدرة على إستخدام أفضل المعدات وأكثرها كفاءة، والقدرة على إستخدام البقايا والمتخلفات فى إنتاج سلع ثانوية - سوف تساهم فى تخفيض تكاليف الوحدة للمنتج الصغير الذى يستطيع التوسع فى حجم عملياته الإنتاجية.

اللاوفورات الاقتصادية للحجم الكبير:

أن التوسع فى حجم الإنتاج سيصل فى وقت ما إلى مستوى تبدأ فيه مشاكل الحجم فى الظهور . . ويترتب عليها تلاشئ الوفورات الإقتصادية التى يجنيها من الإنتاج الكبير ويترتب على جود اللاوفورات إرتفاع تكاليف الوحدة.

والعامل الرئيسى الذى يسبب اللاوفورات الاقتصادية للحجم له علاقة بمشاكل إدارية معينة تنشأ عادة مع وصول المنشأة إلى مستوى المنتج الكبير، ففى المصنع الصغير يكون هناك مسئول واحد عن الإدارة وربما يقوم بإتخاذ كافة القرارات التى تتعلق بتشغيل مصنعه. وبسبب صغر حجم المنشأة فإنه يكون قريباً من خط الانتاج. ومن ثم يستطيع أن يدرك الجوانب المختلفة لعمليات المنشأة ويستوعب المعلومات التى تنقل إليه بواسطة مساعديه كى يصل فى النهاية إلى القرار السليم الكفء.

ولكن هذه الصورة المحكمة تتغير كلما نمت المنشأة حيث تتعدد الدرجات الإدارية بين الإدارة العليا للمنشأة وبين العاملين على خط الانتاج، وتصبح الإدارة العليا بعيدة كل البعد عن حقيقة عمليات الانتاج داخل المصنع. إذ يصبح من المستحيل على فرد واحد أن يجمع، ويفهم، ويستوعب جميع المعلومات الأساسية اللازمة لإتخاذ القرار الرشيد فى المنشأة الكبيرة. لذلك يتعين عليه تفويض سلطات إلى العديد من نواب رئيس مجلس الإدارة ومساعديهم . . . إلخ. هذا التوسع فى عمق (تكثيف) الإدارة والتوسع فيها

ينطوى على مشاكل خاصة . بالتنسيق والتعقد الروتينى والتى تنتهى بعد ذلك إلى ضعف كفاءة المنشأة وتؤدى إلى إرتفاع التكاليف .

أهمية الوفورات واللاوفورات الاقتصادية :

أن وفورات واللافورات الحجم شئ أكثر من مجرد خطة تقدرية مقبولة أو تخيل للنظريات الاقتصادية . بل أن هناك تجارب عملية لمنشآت قائمة إضطرت إلى تقسيم عملياتها تجنباً لمشاكل الحجم . . . وهناك العديد من الحالات التى أثبتت جدوى زيادة الحجم فى زيادة كفاءة المنشأة . . . ولقد ساعد الانتاج الكبير على تحقيق وفورات إقتصادية ساعدت المنشأة على الاستمرار فى الانتاج وساهمت فى إزدهارها . ولقد وجدت المنشآت ، التى لم تستطيع التوسع ، نفسها وفى موقف لا تحسد عليه أمام إرتفاع تكاليف إنتاجها ويحكمها قدر البقاء الحدى أو الإفلاس التام .

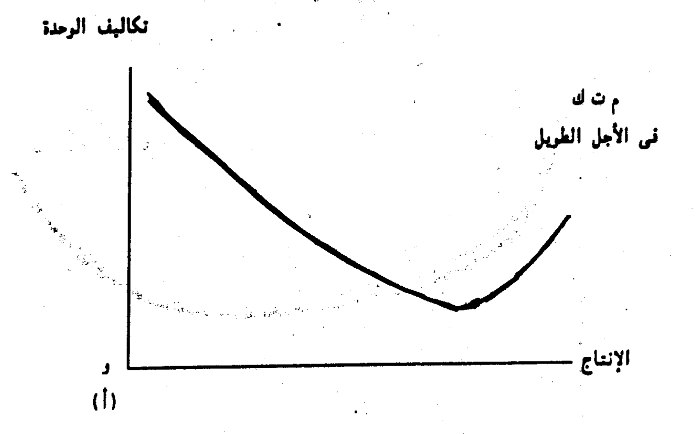
والتصدى لمشاكل الحجم ومواجهة اللاوفورات الناشئة عنه فى غاية الأهمية ، ولنأخذ هيكل تنظيم شركة جنرال موتورز الأمريكية كنموذج للتصدى أمام تعقيدات التوسع فى الانتاج . لقد وضع تصميم هذه الشركة على النحو الذى يجنبها اللاوفورات الإدارية التى كان يمكن مواجهتها نتيجة وصول الشركة إلى حجم كبير . هذه الشركة الصناعية العملاقة قسمت نفسها إلى ٣٤ قسم فرعى للتشغيل كل منها مستقل أساساً ، ولكن فى بعض الحالات ، تتنافس أقسام شركاتها الخمس المنتجة للسيارات (شيفورليه ، بويك ، أولدزموبيل ، بونيتاك ، كاديلاك) ولقد إتجهت الشركة إلى توفير درجة من اللامركزية تسمح بالتحقيق الكامل للوفورات الاقتصادية للانتاج الكبير . وتساعد على تجنب لا وفورات الحجم .

ومن الأمثلة الآخرى التى توضح أهمية وفورات ولا وفورات الحجم ذلك المثال الخاص بشركة الصلب الأمريكية . فلقد شعر بعض الاقتصاديين أن

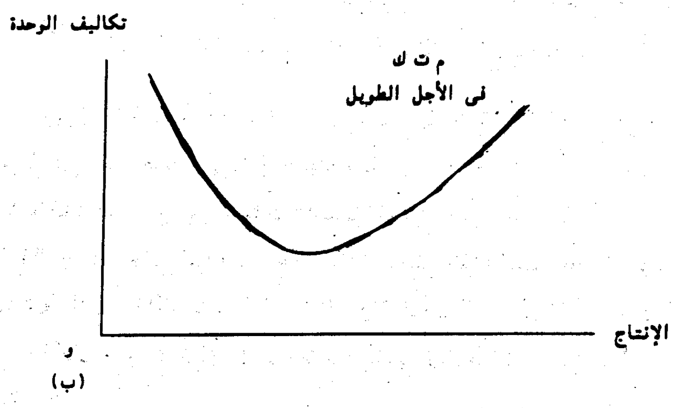
الأهمية النسبية لشركة الولايات المتحدة للصلب (U.S.STEEL) قد تضاءلت فى صناعة الصلب لعدة سنوات بسبب لا وفورات الحجم. ولقد عبرت أحد التقارير عن حالة شركة الصلب فى وصفها التالى :-

«. . عملاق كبير هامد خامل يزحف فى بطء شديد وصعوبة دون نظام أو إتساق. عملياتها الانتاجية تعانى من قصور شديد فى التنسيق والتخطيط طويل الأجل، وتعتمد على نظام عتيق مهجور لمحاسبة التكاليف : فى ظل قصور فى المعلومات عن التكاليف أو الربحية النسبية لعدة آلاف من البنود التى تتبعها. وتستخدم معايير للانتاج والتكلفة تقل عموماً عن تلك المعايير المتعارف عليها فى ممارسات الصناعات الأخرى. وتعانى من قصور المعلومات عن الأسواق المحلية مع ضعف الألمام والرؤية للفرص المتاحة فى الأسواق الأجنبية مع عدم كفاية الوسائل الأنتاجية التى تستخدمها والتى تقل كثيراً فى كفايتها عما يستخدمه المنافسين، وبطئ شديد فى تقديم العمليات الحديثة والمنتجات الجديدة. ».

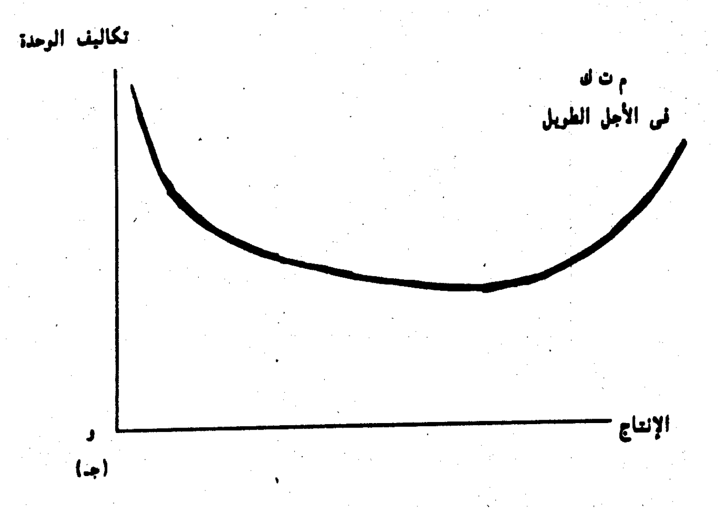
هذه التعليقات تشير ضمنياً وبصدق إلى أن وفورات ولا وفورات الحجم هى أحد المحددات الأساسية لهيكل أى صناعة. فعندما تكون الوفورات كثيرة واللاوفورات بعيدة فإن منحنى متوسط التكاليف الكلية سينخفض على طول إمتداد مدى كبير من حجم الإنتاج (كما هو موضح فى الشكل ٩ - ٦أ) ومن أمثلتها صناعة السيارات، والألمونيوم، والصلب ومجموعة كبيرة من الصناعات الثقيلة الأخرى، ويعنى ذلك أنه على ضوء حجم معين من طلب المستهلك فإن الإنتاج الكفء يتحقق عندما يكون هناك عدد قليل من المنتجين الكبار يعمل فى تلك الصناعات. ومن الناحية الأخرى، عندما تكون الوفورات قليلة وتظهر اللاوفورات مبكرة. فإن أدنى تكلفة للوحدة تتحقق عند مستوى متواضع للانتاج.



الشكل (٩ - ٦) (أ) عندما تكون الوفورات الاقتصادية كثيرة واللاوفورات بعيدة يمتد إنخفاض متوسط التكاليف الكلية إلى مجال واسع للانتاج.



(ب) أما إذا كانت وفورات الحجم قليلة واللاوفورات تظهر سريعاً، فإن أدنى نقطة لتكلفة الوحدة تتحقق عند مستوى للإنتاج منخفض نسبياً.



(جـ) عندما تتلاشى الوفورات الاقتصادية بسرعة ولا تظهر اللاوفورات إلا بعد أن يصل حجم الانتاج إلى مستوى كبير فإن متوسط التكاليف فى الأجل الطويل تكون ثابتة على إمتداد مجال واسع من الإنتاج.

ويبين الشكل (٩ - ٦ب) منحنى متوسط التكاليف الكلية فى الأجل الطويل فى هذه الحالة وفى مثل هذه الصناعات فإن مستوى طلب المستهلك يؤيد وجود عدد كبير من المنشآت الصغيرة نسبياً. ومن أمثلة هذا النوع كثير من تجارة التجزئة وبعض أنواع الزراعة. كذلك بعض أنواع الصناعات الخفيفة مثل صناعة الخبز، والملابس، والأحذية. والمنشآت الصغيرة تكون على نفس درجة الكفاءة أو ربما تزيد عن كفاءة أداء الصناعات الكبيرة التى تعمل فى هذه المجالات.

وقد نجد فى بعض الصناعات الأخرى خليطاً من الصناعات الصغيرة تعمل جنباً إلى جنب مع الصناعات الكبيرة وبنفس درجة الكفاءة ومن أمثلتها صناعة تعبئة اللحوم، والاجهزة المنزلية، والأثاث، وفى مثل هذه الصناعات

يكون شكل منحنى متوسط التكاليف الكلية فى الأجل الطويل على صورة يمتد فيها المنحنى فى مجال واسع بين نقطة تلاشى وفورات الحجم، والنقطة التى تبدأ منها اللاوفورات فى الظهور أو بعبارة أخرى، فإن وفورات ولا وفورات الحجم تلغى نفسها ذاتياً على إمتداد مجال واسع من الانتاج، ويصور الشكل (٩ - ٦ جـ) هذه الحالة والتى يكون فيها متوسط التكاليف ثابتة نسبياً على إمتداد مدى واسع من الانتاج.

وليس المقصود هنا أن تكاليف الوحدة فى الأجل الطويل هى المحدد الوحيد لهيكل الصناعة. فهناك عوامل متعددة أخرى.. ولكن لازالت إعتبارات التكلفة هى أحد القوى الهامة فى تحديد عدد وحجم المنشآت التى تعمل فى أحد الصناعات.

الفصل العاشر

تحديد السعر وحجم الإنتاج (المنافسة الكاملة)

الفصل العاشر

تحديد السعر وحجم الإنتاج (المنافسة الكاملة)

والآن وقد تجمعت لدينا الأدوات الأساسية التى تفى بإجراء التحليل اللازم لشرح كيفية تحديد سعر المنتج وحجم الانتاج ننتقل فى هذا الفصل إلى البدء فى تطبيق هذه الأدوات . . . وتطبيق أدوات التحليل هذه على النماذج الأربعة الرئيسية للسوق : المنافسة الكاملة، الاحتكار البحت، المنافسة الاحتكارية، إحتكار القلة . وسوف نركز فى هذا الفصل على تحديدالسعر وحجم الانتاج فى ظل ظروف المنافسة الكاملة .

مفهوم المنافسة الكاملة وشروطها :

لقد سبق أن بينا أن وجود المنافسة الكاملة فى السوق يرتبط بتوافر وتحقق مجموعة من الشروط :-

١- فالصناعة التى تعمل فى ظل المنافسة الكاملة تتكون من عدد كبير من البائعين المستقلين[١] .

٢- تعرض المنشآت منتج نمطى . وهذه الخاصية لا تدع مجالا أو فرصة لقيام

---

(١) أى أن كل منهم يتخذ قراره مستقلاً عن الآخر.. ولا يوجد أى نوع من الاتحاد أو التكامل بينهم.

منافسة غير سعرية مثل الاعلان، وترويج المبيعات، وغيرها من الوسائل التى يمكن إتخاذها لإظهار السلع المتشابهة كما لو كانت مختلفة.

٣- تعرض كل منشأة كمية من المنتج لا تكفى للتأثير على سعر السوق بأى صورة ملحوظة.

٤- كذلك فإنه فى وجود المنافسة فى الصناعة لا توجد أية حواجز أو عوائق تمنع دخول منشآت جديدة إلى الصناعة أو خروج منشآت قديمة منها. فالمنشآت والموارد التى تستخدمها لها حرية الحركة والانتقال من وإلى الصناعة.

والخاصية الثالثة لها أهمية خاصة. فالمنشأة الفردية فى ظل المنافسة ليس لها حول ولا قوة فى تحديد سعر السوق. ذلك لأنها تعرض نسبة ضئيلة من الإنتاج الكلى المعروض فى السوق. ومن ثم فإن المنشأة المتنافسة لا تستطيع أن تؤثر تأثيراً يذكر على سعر السوق الذى يتحدد بقوى الطلب والعرض الكلى. والمنشأة المتنافسة ليس لها سياسة سعرية، بمعنى القدرة على تعديل السعر. ولكنها، أى المنشأة المتنافسة، تستطيع أن توائم نفسها وتصحح أمورها طبقاً لسعر السوق، والتى يتعين عليها قبوله كأحد المعطيات المسلم بها والذى يحدده السوق.

والمنافسة الكاملة نادرة الحدوث فى الواقع العملى. ولايعنى ذلك أن تحليل الكيفية التى تعمل بها أسواق المنافسة ليس له فائدة ولا نفع ويعد من قبيل الممارسة المنطقية الغير ملائمة. ففى المقام الأول.. نجد أن هناك بعض الصناعات التى تقترب من نموذج المنافسة أكثر من محاكاتها لأى هيكل آخر من هياكل السوق. ومثال ذلك، مانشاهده على قطاع الزراعة والذى يعطى لنا

مثالاً لأداء ووظيفة أسواق المنافسة . وثانياً . . أن المنافسة الكاملة تعطى أبسط إطار نطبق فيه مفاهيم الإيراد والتكلفة التى عرضناها فى الفصول السابقة . فالمنافسة الكاملة هى نقطة بداية ، بسيطة ومفيدة ، فى منافسة تحديد السعر وحجم الإنتاج . وأخيراً كما سيتضح لنا فى نهاية هذا الفصل أن طريقة آداء المجتمع الذى يعمل فى ظل المنافسة الكاملة يمدنا بمعيار أو قياس لمدى كفاءة وآداء المجتمع فى ظل واقع الحياة ومن ثم يمكن مقارنته وتقييم آداءه طبقاً لهذا النموذج أو المعيار . وبالرغم من أن المنافسة الكاملة نموذج لهيكل السوق نادر الوقوع نسبياً فى الحياة العملية إلا أن له طبيعة تحليلية عظيمة وبعض الأهمية العملية .

ويرتكز تحليلنا للمنافسة الكاملة على ثلاثة أغراض رئيسية . الأولى . . أننا نبغى تفهم الكيفية التى يعدل بها المنتج الفرد ، الذى يعمل فى ظل المنافسة ، أموره طبقاً لسعر السوق فى الأجل القصير . يلى ذلك توضيح طبيعة التعديلات طويلة الأجل فى الصناعة التنافسية . وأخيراً ، فإننا نسعى إلى تقييم كفاءة الصناعات التنافسية من وجهة نظر المجتمع ككل .

أسس تحديد السعر وحجم الإنتاج :

يهدف صاحب المنشأة إلى تحقيق أقصى ربح ممكن لاستثماراته . ولذلك يحدد سعر بيع منتجاته وحجم الإنتاج اذى يحقق له هدفه المنشود ، غير أن الأمر يختلف من منتج إلى منتج حسب طبيعة هيكل السوق . ففى حالة المنافسة الكاملة كما بينا سابقاً لا يستطيع المنتج الفرد أن يتحكم فى تحديد السعر الذى يبيع به منتجاته ولكنه يخضع لقوى الطلب والعرض الكلى فى السوق فى تحديد سعر التوازن . ويحدد على ضوء هذا السعر حجم الإنتاج الذى يحقق له أكبر عائد . كذلك يختلف التحليل فى الأجل القصير عن التحليل فى

الأجل الطويل. فقد يتغاضى المنتج عن تحقيق هدف الربح فى الأجل القصير حتى يستطيع إستخدام الأصول الثابته المستثمرة فى المشروع.

وسوف نعرض فى الصفحات القليلة التالية مثالاً لطريقة التحليل فى سوق تسوده المنافسة الكاملة عارضين النتائج التى نستخلصها من التحليل فى الأجل القصير والأجل الطويل.

تحقيق أقصى ربح فى الأجل القصير:

تعمل المنشأة فى الأجل القصير بطاقة إنتاجية ثابتة **Fixed Plant** وتحاول فى حدود هذه الطاقة أن تعظم أرباحها أو تدنى من خسائرها (فى بعض الأحيان) وتعمد فى ذلك إلى تعديل حجم إنتاجها عن طريق تغيير المدخلات من عوامل الإنتاج المتغيرة (مثل العمل، والمواد الخام، وخلافه) التى تستخدمها فى العملية الإنتاجية. والأرباح الاقتصادية التى تسعى هذه المنشأة إلى تحقيقها تمثل الفرق بين الايراد الكلى Total Eevenue ، والتكاليف الكلية Total costs ، لذلك يتجه تحليلنا فى هذا الجزء إلى التعامل مع إيرادات وتكاليف المنشأة التى شرحناها فى الفصول السابقة.

وهناك مدخلان متكاملان يمكن إتباعهما فى تحديد حجم الإنتاج الذى تحقق عنده المنشأة المتنافسة أقصى الأرباح أو أدنى الخسائر. الأول : يقوم على أساس مقارنة الايراد الكلى بالتكلفة الكلية. والثانى : مقارنة الايراد الحدى بالتكلفة الحدية. ويمكن تطبيق هذين المدخلين على المنشأة التى تعمل فى ظل المنافسة الكاملة، وتلك التى تعمل فى ظل أى نوع آخر من هياكل السوق.

المدخل الأول: الايرادات الكلية والتكاليف الكلية:

المنشأة التى تتعامل معها هى منشأة تعمل فى ظل المنافسة الكاملة. ولذا فإن السعر هو سعر السوق الذى تلتزم به المنشأة ولا تستطيع تعديله. . وعلى ضوء هذا السعر تواجه المنشأة ثلاثة تساؤلات مترابطة :

١- هل أنتج ؟

٢- و بأى حجم ؟

٣- ماهى الأرباح (أو الخسائر) التى تتحقق ؟ .

والإجابة على السؤال الأول تبدوا واضحة من أول نظرة. إذ يتعين على المنشأة أن تنتج إذا كان الإنتاج مربحاً. ولكن حقيقة الواقع أكثر تعقيداً من ذلك، ففى الأجل القصير تتكون تكلفة المنشأة الكلية من جزء يمثل التكاليف المتغيرة، وجزء آخر يمثل التكاليف الثابته. والتكاليف الثابته تتحملها المنشأة سواءاً قررت الإنتاج أو عزفت عنه وقررت التوقف وغلق المنشأة، ولذلك فإن المنشأة تتحمل فى الأجل القصير خسارة تساوى التكاليف الثابته عندما تتوقف عن الإنتاج (حجم الإنتاج = صفر). وبناءاً على ذلك قد تقرر المنشأة الاستمرار فى الإنتاج فى الأجل القصير بالرغم من أن مستويات الإنتاج المختلفة لا تحقق لها أية أرباح، ولكن بشرط أن تقل خسائرها التى منيت بها فى هذه الحالة عن الخسائر الناجمة عن تحمل عبء التكلفة الثابته فى حالة التوقف عن الإنتاج، وبعبارة أخرى، فإن الإجابة على السؤال الأول هل أنتج ؟ هى أن المنشأة يجب أن تنتج فى الأجل القصير إذا كانت تستطيع تحقيق ربح إقتصادى أو خسارة تقل عن التكاليف الثابته . .

ولو إفترضنا أن المنشأة قد قررت الإنتاج، فإن الاجابة على السؤال الثانى تكون واجبة. . ماهو حجم الإنتاج ؟ ولعل الاجابة على هذا السؤال واضحة

فى أنه يجب على المنشأة أن تنتج فى الأجل القصير ذلك الحجم الذى تصل عنده الأرباح إلى أقصاها أو الخسائر إلى أدناها .

ولنتنقل الآن إلى إعطاء مثال بأرقام إفتراضية بين ثلاثة حالات مختلفة نسبياً على التحقق من سريان هذين التعميمين السابقين ، وتجيب فى نفس الوقت على السؤال الثالث بحساب الأرباح أو الخسائر المحققه ، وتعرض الحالة الأولى منشأة تعمل على تحقيق أقصى ربح من إنتاجها . والحالة الثانية . . تحاول فيها تدنية خسائرها بالاستمرار فى الإنتاج ، والثالثة تدنى خسائرها بالتوقف عن الإنتاج وغلق المنشأة .

الحالة الأولى : تحقيق أقصى ربح :

يبين الجدول (٩ - ١) بيانات إفتراضية عن التكاليف التى تتحملها المنشأة عند مستويات الإنتاج المختلفة ، وبافتراض أن السعر السائد فى السوق هو ١٣١ جنيه للوحدة يمكن حساب الايراد الكلى عند كل مستوى من مستويات الإنتاج بضرب السعر فى حجم الإنتاج (العمود ٢) . وعلى ضوء هذه البيانات يمكن حساب الربح أو الخسارة عند كل مستوى ، بطرح التكاليف الكلية من الايراد الكلى (العمود ٦) وعلى ضوء هذه البيانات يمكن الإجابة على التساؤلات الثلاث .

جدول (٩ - ١)

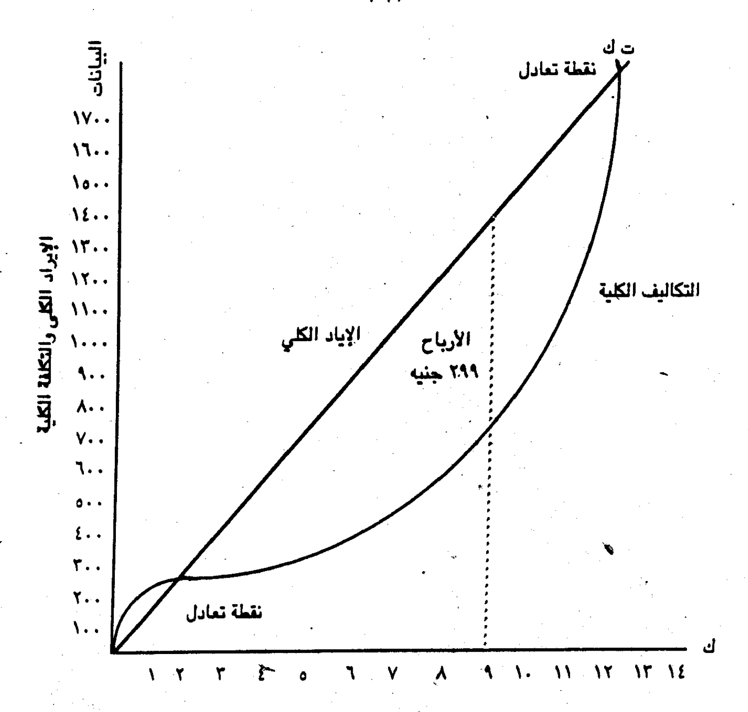
تحديد حجم الإنتاج الذى يحقق أقصى ربح لمنشأة تعمل فى ظل المنافسة الكاملة باتباع مدخل تحليل الايراد والتكاليف الكلية . وحيث يتحدد السعر عند ١٣١ جنيه للوحدة .

(١)	(٢)	(٣)	(٤)	(٥)	(٦)
حجم الإنتاج	الإيراد الكلى	التكاليف الثابتة	التكاليف المتغيرة	التكاليف الكلية	الربح (+) أو الخسارة (-) (٢) - (٥)
صفر	صفر	١٠٠	صفر	١٠٠	١٠٠
١	١٣١	١٠٠	٩٠	١٩٠	-٥٩
٢	٢٦٢	١٠٠	١٧٠	٢٧٠	-٨
٣	٣٩٣	١٠٠	٢٤٠	٣٤٠	+٥٣
٤	٥٢٤	١٠٠	٣٠٠	٤٠٠	+ ١٢٤
٥	٦٥٥	١٠٠	٣٧٠	٤٧٠	- ١٨٥
٦	٧٨٦	١٠٠	٤٥٠	٥٥٠	+ ٢٣٦
٧	٩١٧	١٠٠	٥٤٠	٦٤٠	+ ٢٧٧
٨	١٠٤٨	١٠٠	٦٥٠	٧٥٠	+ ٢٩٨
٩	١١٧٩	١٠٠	٧٨٠	٨٨٠	+ ٢٩٩
١٠	١٣١٠	١٠٠	٩٣٠	١٠٣٠	+ ٢٨٠

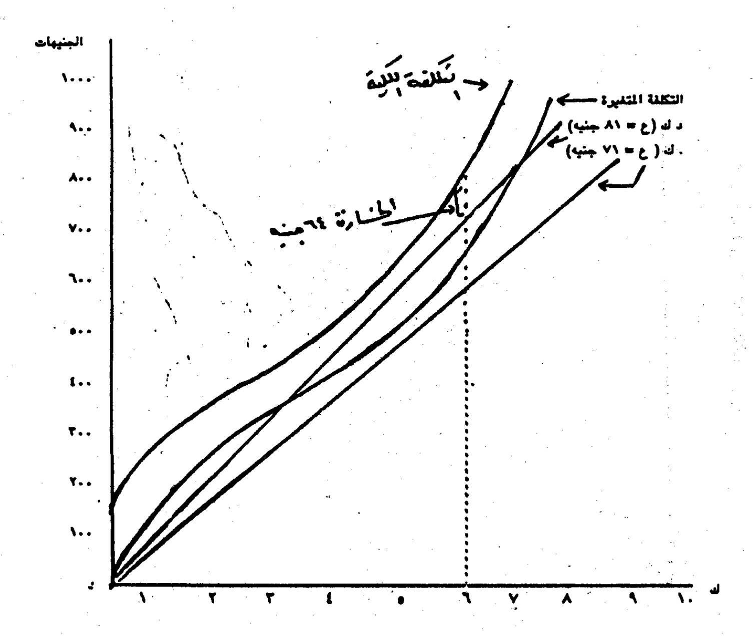
هل ستنتج المنشأة ؟ نعم لأنها تحقق ربح من الإنتاج ، وما هو حجم الأنتاج تسعة وحدات لأن العمود (٦) بالجدول (٨ -١) يبين لنا أن هذا هو حجم الأنتاج الذى تصل عنده الأرباح إلى أقصاها ويساوى الربح فى هذه الحالة مبلغ ٢٩٩ جنيه .

ويمكن تصوير عملية مقارنة الإيراد بالتكلفة الكلية بيانياً كما يظهر بالشكل (١٠ - ١)أ، ويلاحظ أن منحنى الايراد ظهر فى شكل خط مستقيم

حيث يصور مثالنا هذا حالة منشأة تعمل فى ظل المنافسة الكاملة . . وطبقاً لحالة المنافسة الكاملة فإن كل وحدة إضافية ، تضيف نفس المقدار (السعر) إلى الايراد الكلى ولكن التكاليف الكليـة تزيد بزيادة الانتـاج لأن كل زيادة فى الانتـاج تتطلب مـزيداً من الموارد ، غيـر أن معـدل الزيادة فى التكـاليف الكليـة يختلف تبعاً للكفاية النسبية للمنشأة ، غير أننا إفترضنا هنا أن معدل الزيادة فى التكلفة الكلية يتناقص مع إستمرار المنشأة فى إستخدام مواردها الثابته بدرجة أكثر كفاية ، ثم تبدأ التكاليف الكلية بعد فترة معينة من الزمن فى الزيادة بمقادير متزايدة نتيجة لزيادة إستخدام الموارد بما يفوق الطاقة الإنتاجية للمنشأة ، وتصل إلى نقطة تعادل Bveak even Point عندما يصل حجم الإنتاج إلى وحدتين ، كذلك تتحقق نقطة تعادل أخرى عندما يزيد الإنتاج عن ١٠ وحدات حيث تتعادل التكاليف الكلية مع الايراد الكلى ، ويمكن للمنشأة أن تحقق أرباح عندما يصل إنتاجها إلى أى مستوى يقع بين نقطى التعادل ، ويلاحظ أن أقصى ربح يتحقق عندما تصل المسافة الرأسية بين منحنى الايراد الكلى والتكاليف الكلية إلى أقصاها ، وتشير بيانات الجدول (١٠ - ١) إلى أن هذا المستوى يتحقق عند إنتاج ٩ وحدات .



الشكل (١٠-١) تصل أرباح المنشأة إلى أقصاها فى (أ) عند مستوى الإنتاج الذى يكون الايراد الكلى عنده يزيد عن التكلفة الكلية بأكبر قدر. وتصل خسائر المنشأة إلى أقصاها .



(ب) بإنتاج الحجم الذى يزيد عنده التكلفة الكلية عن الايراد الكلى بأقل قدر، ولكن عندما لايوجد مستوى للإنتاج لايزيد عنده الإيراد للكلى عن التكاليف المتغيرة ، فإن المنشأة تستطيع تدنية خسائرها فى الآجل القصير بغلق أبوابها .

الحالة الثانية : الوصول إلى أدنى الخسائر :

لو إفترضنا أن التكاليف لم تتغير ، فإن المنشأة لن تستطيع تحقيق أرباح إقتصادية إذا قل سعر السوق عن ١٣١ جنيه للوحدة . فلو فرضنا أن السعر كان ٨١ جنيه مثلاً فإن جميع مستويات الإنتاج تؤتى بخسارة للمنشأة (أنظر عمود ٦ بالجدول ١٠ - ٢) ولكن المنشأة لن تتوقف عن الإنتاج : لماذا ؟ .

جدول (١٠-٢) حالة إنتاج المنشأة المنافسة لتصل بخسائرها إلي أدني حد ممكن

السعر = ٨١ جنيه						السعر = ٧١ جنيه		
(١) حجم الإنتاج	(٢) الايراد الكلي	(٣) التكاليف الثابتة	(٤) التكاليف المتغيرة	(٥) التكاليف الكلية	(٦) الربح (+) أو الخسارة (-) (٢) - (٥)	(٧) الايراد الكلي	(٨) التكاليف الكلية	(٩) الربح (+) أو الخسارة (-) = (٧) - (٨)
صفر	صفر	١٠٠	صفر	١٠٠	١٠٠-	صفر	١٠٠	١٠٠ -
١	٨١	١٠٠	٩٠	١٩٠	١٠٩-	٧١	١٩٠	١١٩ -
٢	١٦٢	١٠٠	١٧٠	٢٧٠	١٠٨-	١٤٣	٢٧٠	١٢٨ -
٣	٢٤٣	١٠٠	٢٤٠	٣٤٠	٩٧-	١١٣	٣٤٠	١٢٧ -
٤	٣٢٤	١٠٠	٣٠٠	٤٠٠	٧٦-	٢٨٤	٤٠٠	١١٦ -
٥	٤٠٥	١٠٠	٣٧٠	٤٧٠	٦٥-	٢٥٥	٤٧٠	١١٥ -
٦	٤٨٦	١٠٠	٤٥٠	٥٥٠	٦٤-	٤٢٦	٥٥٠	١٢٤ -
٧	٥٦٧	١٠٠	٥٤٠	٦٤٠	٧٣-	٤٩٧	٦٤٠	١٤٣ -
٨	٦٤٨	١٠٠	٦٥٠	٧٥٠	١٠٢-	٥٦٨	٧٥٠	١٨٣ -
٩	٧٢٩	١٠٠	٧٨٠	٨٨٠	١٥١	٦٣٩	٨٨٠	٢٤١ -
١٠	٨١٠	١٠٠	٩٣٠	٦٠٣٠	٢٢٠-	٧١٠	١٠٣٠	٣٢٠ -

لأن إستمرار المنشأة فى الانتاج سوف يصيب المنشأة بخسارة تقل عن التكلفة الثابته التى تتحملها فى حالة التوقف عن الإنتاج . ويلاحظ أن المنشأة تصل إلى أدنى مستوى عندما تقوم بإنتاج ٦ وحدات، حيث تصل الخسائر فى هذه الحالة إلى ٦٤ جنيه بينما تصل التكاليف الثابته إلى ١٠٠ جنيه، أى أن الخسارة التى تتحملها المنشأة فى حالة التوقف عن الإنتاج تساوى ١٠٠ جنيه، وبعبارة أخرى، ستحصل المنشأة على إيراد كلى قدره ٤٨٦ جنيه يكفى لتغطية التكاليف المتغيرة (٤٥٠جنيه) بالإضافة إلى نسبة ملموسه (قدرها ٣٦ جنيه) بين التكاليف الثابته .

ويلاحظ أن هناك مستويات إنتاج أخرى تحمل المنشأة بخسائر تقل عن التكاليف الثابته، ولكن عندما تنتج المنشأة ٦ وحدات تصل هذه الخسائر إلى أدناها .

الحالة الثانية.. التوقف عن الإنتاج:

لوإفترضنا أن سعر السوق إنخفض إلى ٧١ جنيه للوحدة، فإن موقف المنشأة يتغير . فكما يشير الجدول (١٠ - ٢) (الأعمده ٧، ٨، ٩) أن جميع مستويات الإنتاج تغطى خسارة تزيد عن التكاليف الثابته (١٠٠ جنيه) . . ولذلك تفضل المنشأة التوقف عن الإنتاج لأنها بذلك ستتحمل أعباء التكاليف الثابته فقط وهى (١٠٠ جنيه) تقل عن الخسائر التى تتحملها عند الإنتاج بأى مستوى من المستويات .

ويصور الشكل (١٠ -٢)ب حالات تدينة الخسائر والتوقف عن الإنتاج ففى حالة تدنية الخسارة تجد أن خط الايراد الكلى (ع = ٨١ جنيه) يزيد عن منحنى متوسط التكلفة الكلية بأقصى قدر عند إنتاج ٦ وحدات . إذ يصل الايراد الكلى إلى ٤٨٦ جنيه فتغطى المنشأة جميع التكاليف المتغيرة (٤٥٠ جنيه) ومقدار ٣٦جنيه من التكاليف الثابته . ومن ثم تكون أدنى خسارة هى

٦٤ جنيـه والواضح أنهـا تقل عن قيـمـة التكاليف الثابتـه (١٠٠ جنيـه) التى تتحملها المنشأة فى حالة الوصول إلى قرار بغلق المنشأة.

وفى حالة التوقف عن الانتاج، نجد أن خط الايراد الكلى (ع = ٧١ ج) يقع أسفل منحنى متوسط التكاليف الكلية عند جميع النقط، فلا يوجد أى مستوى من مستويات الإنتاج يمكن أن يغطى التكاليف المتغيرة. لذلك إذا قامت المنشأة بالانتاج ستتحمل خسارة تزيد على أعباء التكاليف الثابته. ويكون أفضل إختيار لها هو غلق المنشأة وتحمل مبلغ ١٠٠ جنيه قيمة التكاليف الثابته.

المدخل الثانى: الايراد الحدى والتكلفة الحدية:

من البدائل الأخرى التى يمكن إتباعها عند تحديد مستوى الإنتاج التى ترغب المنشأة المنافسة الوصول إليه عند كل مستوى من الأسعار. هى مقارنة ما تضيفه كل وحدة إنتاجية إضافية إلى الايراد الكلى من ناحية، وإلى التكلفة الكلية من ناحية أخرى أى مقارنة الايراد الحدى بالتكلفة الحدية. . فكل وحدة تضيف إيراد حدى يزيد عما تضيفه من تكلفة حدية تكون مرغوبة للمنتج لأنها تضيف إلى موارده أكثر مما تحمله من تكلفه. ولذلك تضيف هذه الوحدة إلى أرباحه، أو تقلل من خسائره فى بعض الحالات، كذلك إذا زادت التكلفة الحدية عن الايراد الحدى فإن المنشأة تتجنب إنتاج هذه الوحدة الإضافية لأنها ستضيف إلى التكلفة أكثر مما تغطيه من إيراد. . ولما كانت التكلفة الحدية تتزايد، والإيراد الحدى يتناقص فإن المنتج سيستمر فى الانتاج حتى يصل إلى المستوى الذى تتساوى عنده التكلفة الحديه مع الايراد الحدى. وعند هذه المستوى سيتحقق للمنتج أقصى الأرباح. . وفى حالة الخسارة ستصل خسائرها إلى أدنى حد ممكن. ففى المراحل الأولى للانتاج، حيث يكون مستوى الإنتاج منخفض نسبياً يكون الايراد الحدى عادة (وليس باستمرار)

أعلى من التكلفة الحدية . لذلك يكون من المربح القيام بالإنتاج خلال هذه المراحل، ولكن فى المراحل الأخيرة للانتاج حيث يكون مستوى ألانتاج مرتفع نسبياً، نجد أن تزايد التكاليف الحدية يؤدى إلى العكس . إذ تزيد التكلفة الحدية عن الايراد الحدى . ومن ثم يتعين تفادى الإنتاج فى هذه المرحلة إذا أريد تحقيق أقصى الأرباح . والفيصل عن هاتين المرحلتين من مراحل الإنتاج هو نفطة محددة يتعادل عندها الايراد الحدى مع التكلفة الحدية . وهذه نقطة أساسية جوهرية للقاعدة المحددة للانتاج . فالمنشأة تعظم أرباحها وتدنى خسائرها بالإنتاج عند هذه النقطة حيث يتعادل الايراد الحدى مع التكلفة الحدية .

ونطلق على هذا المؤشر لتعظيم الإرباح القاعدة دح = ت ح . ويلاحظ أن مستويات الانتاج التى تقابل نقطة التعادل هذه تكون فى معظم الأحيان أعداد غير صحيحة تحتوى على كسور . وفى مثل هذه الحالات يتعين على المنشأة أن تنتج لأقرب وحدة كاملة من الإنتاج يزيد عندها الايراد الحدى عن التكلفة الحدية .

وهناك خاصيتين لهذه القاعده (دح = ت ح) تجدر الإشارة إليهما :

الأولى : أن القاعدة تفترض أن المنشأة ستفضل الانتاج بدلا من التوقف وغلق المنشأة . وسوف نتبين أن الايراذ الحدى لابد وأن يتساوى مع أو يزيد على التكلفة المتوسطة وإلا وجدت المنشأة أنه من الأفضل لها غلق أبوابها بدلاً من الاستمرار فى الانتاج عند نقطة يتعادل عندها دح مع دت .

والثانية : تؤكد على أن القاعدة دح = ت ح هى مؤشر دقيق لتعظيم الربحية لجميع المنشآت على إختلاف أنواعها سواء كانت تعمل فى ظل المنافسة الكاملة أم فى ظل هياكل أخرى للاسواق مثل الاحتكار والمنافسة الاحتكارية

وإحتكار القلة . فالقاعدة تنطبق على جميع هياكل السوق ولا يقتصر سريانها على حالة المنافسة الكاملة . وجدير بالملاحظة أن القاعده دح = ت ح يمكن إعادة صياغتها بصورة مختلفة بعض الشئ عند تطبيقها على حالة المنافسة الكاملة . فلعلنا نتذكر أن السعر فى سوق المنافسة يتحدد بقوى الطلب والعرض الكلى فى السوق . وبالرغم من أن المنشأة تستطيع أن تبيع ما تشاء، المزيد أو القليل، عند هذا السعر إلا أنها لا تملك القدرة على تعديل هذا السعر . ويشار إلى ذلك بالاصطلاع الفنى ، أن جدول الطلب للمنشأة التى تبيع فى سوق المنافسة الكاملة، طلب مرن مرونه لا نهائية (خط أفقى تماماً) . لذلك فإن سعر المنتج يعادل الأيراد الحدى . بمعنى أن كل وحدة إضافية مباعة تضيف إلى الايراد الكلى مبلغ يساوى سعر هذه الوحدة بالتحديد (الفصل الخامس) لذلك فإننا نستطيع فى حالة المنافسة الكاملة، وفى ظل المنافسة الكاملة فقط أن نستبدل الايراد الحدى بالسعر فى معادلة قاعدة تعظيم الأرباح ومن ثم يمكن قرائتها على النحو التالى :-

كى تحقق المنشأة التي تعمل فى ظل المنافسة الكامل أقصى الأرباح أو أدنى الخسائر يتعين عليها الإنتاج عند النقطة التى يتعادل عندها السعر مع التكلفة الحدية (ع = ت ح) وهذه القاعدة ع = ت ح هى حالة خاصة من القاعدة العامه دح = ت ح .

ولننتقل الآن إلى تطبيق القاعدة دح = ت ح أو دح (ع) = ت ح بإستخدام الثلاثة أسعار السابق إستخدامهم فى مدخل الايراد الكلى والتكلفة الكلية . لتعظيم الأرباح .

(أ) حالة تعظيم الأرباح :

يشير الجدول (١٠ - ٣) إلى إعادة حساب بيانات الجدول (٩ - ٢)

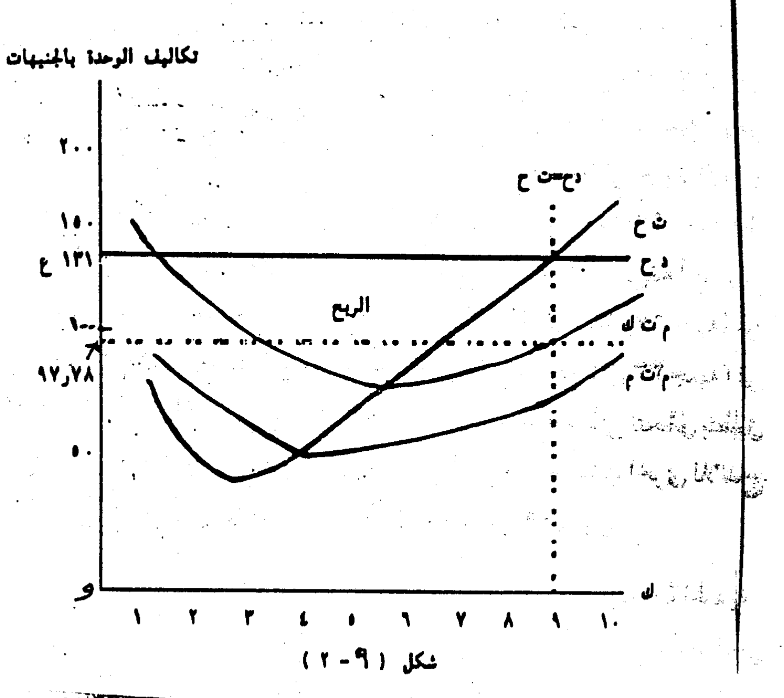
وهى بالطبع بيانات التكلفة الحدية بالعمود (٥) من الجدول (١٠ – ٣) والتى نود مقارنتها بالسعر (الذى يساوى الايراد الحدى) لكل وحدة من وحدات الإنتاج. ولنفرض أولاً أن سعر السوق، وبالتالى الايراد الحدى يساوى ١٣١ جنيه والذى يظهر بالعمود (٦) فما هو حجم الانتاج المعظم للربح؟ المشاهد من الجدول أنه لكل وحدة من الوحدات التسع الأولى تضيف إلى الايراد الكلى أكثر مما تضيفه إلى التكلفة الكلية. أى أن السعر أو الايراد الحدى يزيد عن التكلفة الحدية عند كل وحدات الانتاج التسعة الأولى. لذلك فإن كل وحدة من هذه الوحدات التسعة تضيف إلى المنشأة أرباح، ومن ثم يتعين إنتاجها، ولكن الوحدة العاشرة لن يتم إنتاجها. لأنها تضيف إلى التكاليف (١٥٠ جنيه) أكثر مما تضيفه إلى الايراد (١٣١ جنيه).

جدول (١٠ – ٣)
حالة تعظيم الربح (السعر = ١٣١ جنيه)

(١)	(٢)*	(٣)	(٤)	(٥)	(٦)
حجم الإنتاج	متوسط التكلفة الثابتة	متوسط التكلفة المتغيرة	متوسط التكلفة الكلية	التكلفة الحدية	السعر = الإيراد الحدى
صفر	----	----	----	----	
١	١٠٠	٩٠	١٩٠	٩٠	١٣١
٢	٥٠	٨٥	١٣٥	٨٠	١٣١
٣	٣٣و٣٣	٨٠	١١٣و٣٣	٧٠	١٣١
٤	٢٥	٧٥	١٠٠	٦٠	١٣١
٥	٢٠	٧٤	٩٤	٧٠	١٣١
٦	١٦و٦٧	٧٥	٩١و٦٧	٨٠	١٣١
٧	١٤و٢٩	٧٧و١٤	٩١و٤٣	٩٠	١٣١
٨	١٢و٥	٨١و٢٣	٩٣و٧٣	١١٠	٦٣١
٩	١١و١١	٨٦و٦٧	٩٧و٧٨	١٣٠	١٣١
١٠	١٠	–و٩٣	–و١٠٣	١٥٠	١٣١

ويمكن حساب مستوى الأرباح الاقتصادية التى تحققها المنشأة من بيانات تكلفة الوحدة. فنضرب السعر (١٣١ جنيه) فى حجم الإنتاج (٩) تحصل على الايراد الكلى (١١٧٩ جنيه). وتبلغ التكاليف الكلية نحو ٨٨٠ جنيه. وهى عبارة عن متوسط التكلفة الكلية (٧٨و٩٧ جنيه) مضروباً فى حجم الإنتاج (٩). والفرق بين الايراد الكلى والتكلفة الكلية والذى يبلغ ٢٩٩ جنيه يمثل الأرباح الاقتصادية. ويمكن حساب الأرباح الاقتصادية بطريقة أخرى، وذلك بحساب ربح الوحدة بطرح متوسط التكلفة الكلية (٩٨و٩٧ جنيه) من سعر المنتج (١٣١جنيه) ثم نضرب الفرق (أرباح الوحدة ٢٢و٣٣ جنيه) فى حجم الإنتاج (٩). ويمكن للطالب أن يتأكد من أن الأرباح التى تتحقق بتطبيق القاعده دح (ع) = ت ح هى أقصى الأرباح باختيار مستويات أخرى للانتاج ليجد أن هذه المستويات تحقق خسارة أو ربح يقل عن ٢٩٩ جنيه.

ويصور الشكل (١٠ - ٢) مقارنة بيانية بين السعر والتكلفة الحدية. حيث تشير المسافة أ ى إلى الأرباح الاقتصادية للوحدة. وعندما نفرق فى حجم الإنتاج المعظم للربح فإن إجمالى الأرباح الاقتصادية يظهر فى الشكل المربع المظلل بالرسم (بين الخطين المتقاطعين).



شكل (٩-٢)

حجم الانتاج الذى يحقق ع = ت ح يسمح للمنتج المتنافس من تعظيم أرباحه أو تدنية خسائره. وفى هذه الحالة يزيد السعر عن متوسط التكلفة الكلية وتتحقق ع = ت ح عند إنتاج ٩ وحدات. ويشير المستطيل المظلل إلى إجمالى الأرباح الاقتصادية.

وجدير بالملاحظة: أن المنشأة تسعى إلى تعظيم الأرباح الكلية وليست أرباح الوحدة، فأرباح الوحدة تصل إلى أعلاها عند الوحدة السابعة من الانتاج حيث يزيد السعر عن متوسط التكلفة الكلية بمقدار ٥٧و٣٩ (١٣١ جنيه - ٤٣و٩١ جنيه).

ولكن إنتاج سبع وحدات فقط يعنى تضحية المنشأة بوحدات إضافية من الإنتـاج يمكن أن تسـاهم فى زيادة الأرباح الكلية ، لذلك فـإن المنشـأة تكون سعيدة بقبول ربحية أقل للوحدة إذا كان إنتاج الوحدات الإضافية يعطى له عائد يفوق آثار إنخفاض ربحية الوحدة ويعوضه عنها .

حالة تدنية الخسائر :

وبنفس الطريقة يمكننا دراسة حالة المنشأة بافتراض أن سعر السوق هو ٨١ جنيه بدلا من ١٣١ جنيه ، هل ستنتج المنشأة ؟ وإذا كان الأمر كذلك فبأى قدر ؟ وماهى الأرباح أو الخسائر التى تتحقق حينئذ ؟ .

والإجابة على هذه التساؤلات هى كالآتى : نعم ستنتج المنشأة ، ست وحدات وتتحمل خسارة قدرها ٦٤ جنيه .

- ويبين العمود ٦ بالجدول (١٠ - ٤) السعر الجديد (يساوى الايراد الحدى) تجانب نفس الوحدة ، وبيانات التكلفة الحدية المبينة بالجدول (٨ - ٣) . وبمقارنة العمود ٥ بالعمود ٦ نجد أن الوحدة الأولى من الإنتاج تضيف ٩٠ جنيه إلى التكاليف الكلية ولكنها تضيف ٨١ جنيه فقط إلى الايراد الكلى ، وربما نستخلص من ذلك الاتجاه إلى ، عدم الانتاج ، وغلق المنشأة ، ولكن هذا الحكم يكون متعجل يشوبه التهور والاندفاع ، فلعلنا نتذكر أنه فى المراحل الأولى المبكرة من مراحل الانتاج يكون الناتج الحدى منخفض ، ومن ثم تكون التكلفة الحدية مرتفعة . لذلك قد تتحسن علاقة السعر بالتكلفة الحدية مع زيادة الإنتاج ، والحقيقة أن الأمر كذلك بالنسبة للخمس وحدات التالية (من الوحدة الثانية وحتى الوحدة السادسة) حيث يزيد السعر عن التكلفة الحدية وتضيف كل وحدة من هذه الوحدات الخمس الى الايراد أكثر مما تضيفه إلى التكلفة وبمقدار يزيد على مايعوض عن الخسارة التى نشأت عن إنتاج الوحدة

الأولى، ولكن بعد الوحدة السادسة تزيد التكلفة الحدية عن الايراد الحدى (السعر).

لذلك يتعين على المنشأة أن تنتج ٦ وحدات، ويتعين عامة، على المنتج الذى يسعى إلى تحقيق الربح، أن يستمر فى متابعة مقارنة الايراد الحدى (أو السعر فى ظل المنافسة الكاملة) بالجزء المتزايد من جدول منحنى التكلفة الحدية.

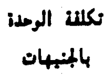
جدول (١٠-٤)

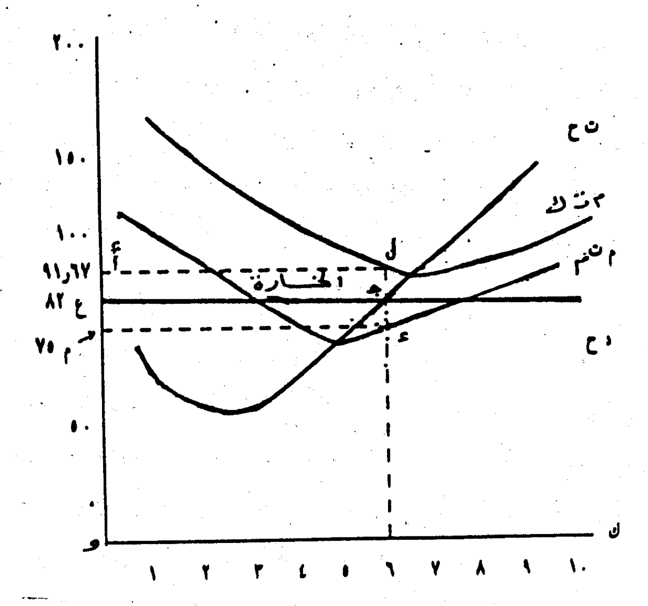
حالة تدنية الخسارة (السعر = ٨١ جنيه) أو غلق المنشأة (السعر = ٧١ جنيه)

(١) حجم الإنتاج صفر	(٢) متوسط التكلفة الثابتة	(٣) متوسط التكلفة المتغيرة	(٤) متوسط التكلفة الكلية	(٥) التكلفة الحدية	(٦) السعر = ٨١ جنيه الإيراد الحدي	(٧) السعر = ٧١ جنيه الإيراد الحدي
١	-	-	-	-	-	-
٢	١٠٠	٩٠	١٩٠	٩٠	٨١	٧١
٣	٥٠	٨٥	١٣٥	٧٠	٨١	٧١
٤	٣٣.٣٣	٨٠	١١٣ر٣٣	٧٠	٨١	٧١
٥	٢٥	٧٥	١٠٠	٦٠	٨١	٧١
٦	٢٠	٧٤	٩٤	٧٠	٨١	٧١
٧	١٦.٦٧	٧٥	١٩ر٦٧	٨٠	٨١	٧١
٨	١٤ر٢٩	٧٧.١٤	٩٣ر٧٣	٩٠	٨١	٧١
٩	١٢ر٥٠	١٨ر٢٣	٩٣ر٧٣	١١٠	٨١	٧١
١٠	١١.١١	٨٦ر٦٧	٩٧ر٧٨	١٣٠	٨١	٧١
	١٠ر-	٩٣ر-	١٠٣ر-	١٥٠	٨١	٧١

هل يكون الإنتاج مربحاً فى هذه الحالة ؟ لا ، لن يكون ، فعند إنتاج ٦ وحدات تكون متوسط التكاليف الكلية ٦٧و٩١ جنيه وهى تزيد عن السعر ٨١ جنيه بمقدار ٦٧و١٠ جنيه لكل وحدة ، وبضرب هذا الرقم فى ٦ وحدات من الانتاج نجد أن إجمالى خسارة المنشأة هى ٦٤ جنيه تقريباً ، فلماذا تنتج المنشأة الثابته والتى تقدر بمبلغ ١٠٠ جنيه ، وهذا المبلغ (١٠٠ جنيه) هو المبلغ الذى تتحمله المنشأة إذا قررت غلق المنشأة. وبعبارة أخرى ، فإن المنشأة تحصل على إيراد للوحدة (٨١ جنيه) تكفى لتغطية تكاليفها المتغيرة (٧٥ جنيه) بالإضافة إلى ٦ جنيهات للوحدة أو إجمالى ٣٦ جنيه تمتص جانباً من التكاليف الثابته . لذلك ستكون خسارة المنشأة ٦٤ جنيه فقط (١٠٠ جنيه - ٣٦ جنيه) بدلاً من أن تكون ١٠٠ جنيه .

ويصور الشكل (١٠ - ٣) هذه الحالة ، فعندما يزيد السعر عن أدنى متوسط التكلفة المتغيرة ولكن يقل عن متوسط التكلفة الكلية ، تستطيع المنشأة أن تغطى جانباً من تكاليفها الثابته (ولا تستطيع تغطية كل هذه التكاليف) بالاستمرار فى الانتاج ، وفى هذه الحالة تظهر التكاليف المتغيرة على شكل المساحة و م د هـ ، ويزيد الايراد الكلى و ع ن هـ عن التكاليف المتوسطة ، يمكن أن تنطبق على التكاليف الثابته الكلية ، والتى تمثلها المساحة م أ حـ د .





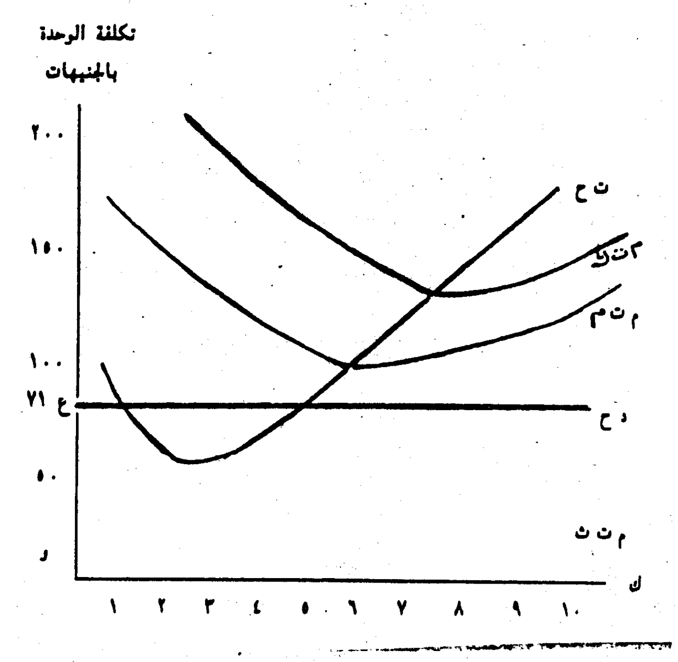
الشكل (١٠ - ٣) فى حالة زيادة السعر عن أدنى متوسط تكلفة متغيرة ولكنه يقل عن متوسط التكلفة الكلية، فإن إنتاج ٦ وحدات حيث ع = ت ح سيسمح للمنشأة بتدنية خسائرها، وفى هذه الحالة تكون خسائر الوحدة هى م ع وتمثل المساحة أ ع ل جـ إجمالى الخسارة.

حالة التوقف عن الانتاج:

لنفرض أن سعر السوق هو ٧١ جنيه فقط، فهل مازال الأمر يبرر إستمرار المنشأة فى الإنتاج أم أن هذا السعر يدفع المنشأة إلى غلق أبوابها والتوقف عن الإنتاج نهائياً ؟، إن هذه الحالة تواجهه المنشأة تجعل من العسير

عليها الاستمرار فى الانتاج وسيكون قرارها التوقف كلية عن الانتاج وغلق الأبواب، ذلك لأنه لا يوجد أى مستوى من مستويات الانتاج الذى تستطيع المنشأة عنده تغطية متوسط تكاليفها المتغيرة بل يقل هذا السعر كثيراً عن متوسط التكلفة الكلية، وبعبارة أخرى، فإن أقل خسارة يمكن للمنشأة تحقيقها بالاستمرار فى الانتاج تزيد عن ١٠٠ جنيه وهو مايعادل التكاليف الثابته التى تتحمل المنشأة عبئها إذا قررت التوقف عن الانتاج وتمثل بذلك الخسارة التى تمنى بها المنشأة عند غلق الأبواب، ومن ثم فإن القرار الصائب الذى يتعين إتخاذه هو فض الأعمال والتوقف عن الانتاج.

ويمكن التحقق من ذلك بمقارنة الأعمدة «٣» و «٧» فى الجدول (١٠ - ٤) والتى يصورها بيانياً الشكل (١٠ - ٤) فالسعر يكون أكثر إقتراباً من تغطية متوسط التكاليف المتغيرة عندما يتحقق الشرط دح (ع) = ت ح عند إنتاج ٥ وحدات ولكن حتى عند هذا المستوى من الانتاج ومع تحقق شرط تعادل الايراد الحدى (السعر) مع التكلفة الحدية، فإن السعر أو إيراد الوحدة يقل عن متوسط التكلفة المتغيرة بمبلغ ٣ جنيه (٧٤ جنيه - ٧١ جنيه) وإستمرار المنشأة فى الانتاج عند دح (ع) = ت ح يعرضها لخسارة ما يعادل ١٠٠ جنيه قيمة التكاليف الثابته بالاضافة إلى ١٥ جنيه (٣جنيه لكل وحدة مضروبة فى عدد ٥ وحدات) تمثل قيمة التكاليف المتغيرة أى خسارة إجمالية قدرها ١١٠ جنيه، والواضح أن هذه الخسارة أسوأ بالمقارنة بخسارة مبلغ ١٠٠ جنيه من التكلفة الثابته عندما تقرر المنشأة غلق أبوابها - والخلاصة أنه من المفضل أن تتوقف المنشأة عن الانتاج وتغلق أبوابها بدلاً من الاستمرار فى الانتاج بسعر ٧١ جنيه للوحدة أو أى سعر يقل عن ٧٤ جنيه فى المثال.



الشكل (١٠ - ٤) إذا إنخفض السعر إلى أقل من متوسط التكلفة المتغيرة ، فإن المنشأة تدنى من خسائرها فى الأجل القصير بغلق أبوابها ، فلا يوجد أى مستوى من الإنتاج يمكن للمنشأة إنتاجه لتحقق خسارة أقل من تكاليفها الثابتة .

وواقع هذه الحالة الأخيرة التى تقرر منها المنشأة التوقف عن الإنتاج يدعونا إلى تعديل قاعدة تعظيم الأرباح أو تدنية الخسارة (دح (ع) = ت ح)، فنقول : أن المنشأة المتناسقة ستعظم أرباحها أو تدنى خسائره فى الأجل القصير بإنتاج ذلك الحجم الذى يتعادل عنده الايراد الحدى (السعر) مع التكلفة الحدية (دح (ع) = ت ح) بشرط أن يزيد السعر عن أدنى رقم لمتوسط التكلفة المتغيرة .

وعموماً فإن المنتج الذى يعمل فى سوق المنافسة فى الأجل القصير يكون أمام ثلاثة إختيارات تحدد على أساس مستوى السعر بالمقارنة بالتكلفة الحدية ومتوسط التكلفة المتغيرة : فإما أن يقرر الاستمرار فى الإنتاج إلى ذلك الحد الذى تغطيه أدنى خسارة أو يقرر التوقف نهائياً عن الإنتاج، لذلك فإن المنشأة فى المثال السابق ستنتج ٩ وحدات عندما يكون السعر ١٣١ جنيه، وتحقق بذلك أقصى الأرباح، وستنتج ٦ وحدات عندما يكون السعر ٨١ جنيه وتحقق بذلك أدنى الخسائر وستتوقف عن الانتاج عندما يكون السعر ٧١ جنيه.

التكلفة الحدية ومنحنى العرض فى الأجل القصير:

لعل القارىء الذكى يدرك الآن أننا اخترنا ببساطة ثلاثة أسعار مختلفة وتساءلنا عن حجم الانتاج الذى تود المنشأة، التى تسعى إلى تحقيق الربح فى ظل المنافسة، عرضه فى السوق عند كل سعر من هذه الأسعار وعلى ضوء التكاليف التى تواجهها، والواضح أن هذه المعلومة (السعر والكمية المعروضة التى تقابله) تكون جدول عرض المنشأة المنافسة، ٧١ جنيه، والمطلوب من القارىء أن يستخدم قاعدة تعظيم الأرباح أو تدنية الخسارة (د ح (ع) = ت ح) على النحو المعدل فى حالة توقف المنشأة عن الإنتاج للتحقق من صحة بيانات الكميات المعروضة المناظرة للأسعار ١٥١ جنيه، ١١١ جنيه، ٩١ جنيه، ٦١ جنيه وحساب الأرباح أو الخسارة المقابلة لكل منها، والواضح أن جدول العرض مائل إلى أعلى.

جدول (١٠ - ٥)

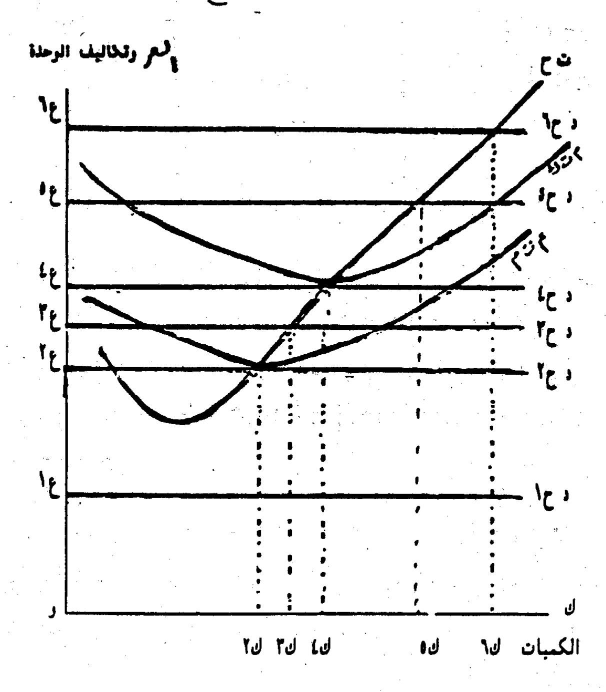
جدول العرض لأحد المنشآت المنافسة تواجه بيانات
التكاليف على النحو المبين بالجدول (٦ - ٣)

السعر	الكمية المعروضة	أقصى ربح (+) أو أدنى خساره (-)
١٥١جنيه	١٠	
١٣١ "	٩	+ ٢٩٩ جنيه
١١١ "	٨	
٩١ "	٧	
٨١ "	٦	- ٦٤ جنيه
٧١ "	صفر	- ١٠٠ جنيه
٦١ "	صفر	

وفى هذه الحالة يتعين أن يكون السعر ٧٤ جنيه (يساوى أدنى متوسط تكلفة متغيرة) أو أعلى حتى يمكن للمنشأة أن تعرض أى إنتاج، وتتجه المنشأة التى تسعى إلى تحقيق الربح إلى عرض المزيد من المنتج كلما تعادلت الأسعار الأعلى والأعلى مع التكلفة الحدية للمستويات الأعلى والأعلى من الإنتاج فى جدول التكاليف.

ويعمم الشكل (١٠ -٥) تطبيق القاعدة د ح (ع) =ت ح ولقد رسمنا فيه منحنيات التكلفة المناسبة، ولقد قمنا بمد مجموعة من خطوط الايراد الحدى من الاحداثى الرأسى، المقابلة لمجموعة من الأسعار الحيوية هى ع١ ،ع٣، وتذكرنا حالة غلق المنشأة أنه عند أى مستوى من مستويات الأسعار التى تقل

عن ع٢ (وهو السعر الذى يساوى أدنى متوسط تكلفة متغيرة) يتعين على المنشأة أن تغلق أبوابها ولا تعرض شيئا، والحقيقة أنه عندما تنتج المنشأة ك٢ عند السعر ع٢ فإنها تكاد تغطى تكاليفها المتغيره وتعادل خسائرها فى هذه الحالة تكاليفها الثابته، وفى هذه الحالة يكون سواء للمنشأة أن تغلق أبوابها وتتوقف عن الإنتاج أو تستمر فى إنتاج الكمية ك٢، ولكن عند أى سعر يقل عن ع٢ مثل ع١، فإن المنشأة تغلق أبوابها ولاتعرض شيئا - من وحدات الإنتاج، والسعر ع٤ استراتيجى لأنه السعر الذى تصل عنده المنشأة إلى نقطة التعادل بإنتاج الكمية ك٤ كما تشير اليها القاعدة د ح (ع) = ت ح وهنا يكاد الإيراد الكلى يغطى التكاليف الكلية (بما فيها الربح العادى).



الشكل (١٠ - ٥) إن تطبيق القاعدة د ح (ع) = ت ح على النحو المعدل فى حالة غلق المنشأة، يظهر أن الجزء من منحنى التكلفة الحدية للمنشأة، الذى يقع أعلى متوسط التكلفة المتغيره هو منحنى العرض فى الأجل القصير وعند أى سعر يقع بين ع٢، ع٤ مثل السعر ع٣ تصل الخسائر إلى أدناها بالإنتاج الذى تحقق ع = ت ح، وعند أى سعر يزيد عن ع٤ ستصل الأرباح إلى أقصاها عند الانتاج الذى يحقق ع = ت ح. وعند السعر ع٣ تعرض المنشأة الكمية ك٣ من وحدات الانتاج وبذلك تدنى من خسائرها، وعند أى سعر يقع بين ع٢، ع٤ تستطيع المنشأة أن تدنى من خسائرها بالاستمرار فى الانتاج إلى النقطة التى تتعادل عندها الايراد الحدى (السعر) مع التكلفة الحدية (د ح (ع) = ت ح) وعند أى سعر يعنى عن ع٤ ستعظم المنشأة من أرباحها الاقتصادية بالانتاج حتى النقطة التى تحقق القاعدة د ح (ع) = ت ح، لذلك فإن المنشأة تحقق أعلى الأرباح عندما تكون الأسعار ع٥، ع٦ بعرض الكميات ك٥، ك٦ من وحدات الانتاج.

والنقطة الأساسية هنا أن كل نقطة من نقط التقاطع دح (ع) = ت ح الموضحة بالشكل (١٠ - ٥) تشير إلى سعر المنتج والكمية المناظرة التى تعرضها المنشأة التى تهدف الربح عند هذا السعر، وهذه النقط، طبقا للتعريف، تكون منحنى عرض المنشأة المتنافسة، ولما كانت المنشأة لن تنتج أى شىء عند أى سعر يقل عن أدنى متوسط تكلفة متوسطة فإننا نستخلص من ذلك الجزء من منحنى التكلفة الحدية للمنشأة الذى يقع أعلى منحنى متوسط التكلفة المتغيره هو منحنى العرض فى الأجل القصير، والجزء الثقيل من منحنى التكلفة الحدية بالشكل (١٠ - ٥) هو منحنى العرض فى الأجل القصير، وهذه هى الرابطة بين تكاليف الإنتاج والعرض فى الأجل القصير.

التسعير فى سوق المنافسة فى الأجل القصير:

ولنتوقف هنا قليلا كى نوجز النقاط الرئيسية التى ذكرناها فيما يختص بالتسعير فى ظل المنافسة، ويعرض لنا الجدول (١٠ - ٦) قائمة مناسبة لمراجعة مداخل تحديد حجم الانتاج للمنشأة المنافسة الساعية إلى تحقيق الربح سواء كان هو مدخل الايراد الكلى والتكلفة الكلية أو مدخل تعادل الايراد الحدي مع التكلفة الحدية.

جدول (١٠ - ٦)

موجز لكيفية تحديد حجم الانتاج للمنشأة المتنافسة فى الأجل القصير

الإيراد الكلى	مدخل مقارن بالتكلفة الكلية	مدخل مقارنة الايراد الحدى بالتكلفة الحدية
هل ستنتج المنشأة ؟	نعم : إذا زاد الايراد الكلى عن التكلفة الكلية، أو إذا زادت التكلفة الكلية عن الايراد الكلى بمقدار يقل عن حجم التكاليف الثابتة.	نعم : إذا كان السعر يساوى أو يزيد عن أدنى متوسط للتكلفة المتغيرة.
ماهو حجم الانتاج الذى يحقق للمنشأة أقصى الارباح؟	ذلك الحجم الذى تصل فيه زيادة الايراد الكلى عن التكلفة الكلية إلى أقصاها، أو ذلك الحجم الذى تصل فيه الكلية عن الايراد الكلى إلى أدناها (وتكون أقل من التكاليف الثابتة).	ذلك الحجم الذى يتساوى عنده الايراد الحدى مع التكلفة الحدية أو السعر زيادة التكلفة = التكلفة الحدية.
هل سيحقق الانتاج أرباح إقتصادية ؟	نعم : اذا كان الايراد الكلى يزيد عن التكاليف الكلية، لا : إذا زادت التكاليف الكلية عن الايراد الكلى.	نعم : إذا زاد السعر عن متوسط التكلفة الكلية، لا : إذا زاد متوسط التكلفة الكلية عن السعر

ويحتاج هذا الجدول إلى دراسة متأنية من القارىء، فبالنسبة لمدخل دح = ت ح تجدر ملاحظة أنه عند تقرير القيام بالانتاج من عدمه، فإن المقارنه تكون بين السعر وأدنى متوسط تكلفة متغيرة. لذلك عند تحديد حجم الانتاج الذى يعظم الربح أو يدنى الخسارة، فإن المقارنه أو الأفضل للتعادل بين الايراد الحدى (السعر) والتكلفة الحدية هى الأهم، وأخيراً، عند تحديد الربح أو الخسارة الحقيقية التى تصاحب الانتاج الذى يحقق د ح (ع) = ت ح يتعين مضاهاة السعر بمتوسط التكلفة الكلية، والخلاصة الأساسية التى تنتهى منها والمتضمنة بالجدول (١٠ - ٦) هى أن الجزء من منحنى التكلفة الحدية فى الأجل القصير الذى يقع أعلى منحنى التكلفة المتغيرة هو منحنى عرض المنشأة المتنافسة فى الأجل القصير، هذه النتيجة نستخلصها من تطبيق القاعدة د ح (ع) = ت ح والتعديل الضرورى المقترح فى حالة التوقف عن الإنتاج.

المنشأة والصناعة: سعر التوازن:

والآن مازالت هناك خطوة أخيره نختتم بها حديثنا عن تحليل المنشأة فى الأجل القصير، فبعد أن قدمنا منحنى عرض المنشأة المتنافسة فى الأجل القصير عن طريق تطبيق القاعده د ح (ع) = ت ح، يتعين تحديد أى سعر من بين مختلف الأسعار الممكنة يمثل سعر التوازن، ولعلنا نتذكر من عرضنا فى الفصل الرابع أنه فى سوق المنافسة الكاملة يتحدد سعر التوازن بالطلب الكلى والعرض الكلى أى بطلب وعرض السوق، وللحصول على العرض الكلى فإننا نقوم بجمع جداول أو منحنيات العرض الفردية للبائعين فى السوق، لذلك فإن الأعمدة ١، ٣ بالجدول (١٠ - ٧) يفيد جدول عرض المنشأة الفرد، المنافسة الذى استخرجناه فى الجدول (١٠ - ٥) ولنفرض الآن، أن هناك ١٠٠٠ منشأة متنافسة تعمل بهذه الصناعة لكل منها نفس التكاليف الكلية ونفس تكاليف الوحده التى للمنشأة الفردية التى ناقشناها.

ومن ذلك يمكننا حساب جدول العرض الكلى أو عرض السوق (الأعمده ٢، ٣) وذلك بضرب أرقام الكميات المعروضة للمنشأة الفردية (العمود ١) فى ١٠٠٠ .

وحتى يمكن تحديد سعر التوازن والانتاج التوازنى، يتعين مقارنة بيانات العرض الاجمالى مع بيانات الطلب الكلى. وكمثال، دعنا نفترض أن بيانات الطلب الكلى كانت على النحو المبين بالأعمدة ٣، ٤ بالجدول (١٠ - ٧) وبمقارنة إجمالى الكميات المعروضة بإجمالى الكميات المطلوبة عند السبعة أسعار المقترحة نستطيع تحديد سعر التوازن عند ١١١ جنيه وتكون الكمية التوازنية هى ٨٠٠٠ وحده للصناعة ككل وعدد ٨ وحدات لكل منشأة من الألف منشأة المتشابهة.

ولكن هل تؤدى هذه الظروف، أى ظروف عرض وطلب السوق، إلى إزدهار أو عدم إزدهار الصناعة ؟ بضرب سعر المنتج (١١١ جنيه) فى الإنتاج (٨) نجد أن الايراد الكلى لكل منشأة هو ٨٨٨ جنيه، كذلك فإن التكلفة الكلية ٧٥٠ جنيه نحصل عليها بضرب متوسط التكلفة الكلية ٧٣و٩٣ جنيه فى ٨ أو بالنظر إلى العمود ٥ بالجدول (٩ - ١). والفرق البالغ قدره ١٣٨ جنيه هو الربح الاقتصادى لكل منشأة. وهناك طريقة أخرى لحساب الأرباح الاقتصادية، وذلك بتحديد ربح الوحدة بطرح متوسط التكلفة الكلية (٧٣و٩٣ جنيه) من سعر المنتج (١١١ جنيه) ثم ضرب الفرق (أرباح الوحدة ٣٧و١٧ جنيه) فى مستوى الإنتاج التوازنى للمنشأة (٨). والواضح أن الربح الاقتصادى للصناعة ككل هو ١٣٨٠٠٠ جنيه. ومن ثم تكون هذه الصناعة مزدهره.

الجدول (١٠ - ٧)
عرض المنشأة والسوق وطلب السوق

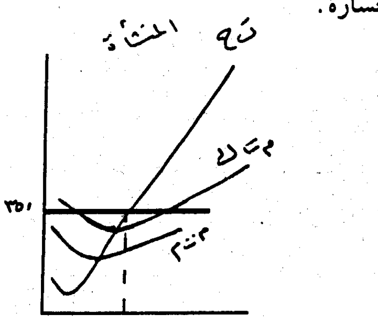
(١)	(٢)	(٣)	(٤)
الكمية المعروضة للمنشأة الفردية	إجمالى الكمية المعروضة لعدد ١٠٠٠ منشأة	سعر المنتج	إجمالى الكمية المطلوبة
١٠	١٠٠٠٠	١٥١ جنيه	٤٠٠٠
٩	٩٠٠٠	١٣١	٦٠٠٠
٨	٨٠٠٠	١١١	٨٠٠٠
٧	٧٠٠٠	٩١	٩٠٠٠
٦	٦٠٠٠	٨١	١١٠٠٠
صفر	صفر	٧١	١٣٠٠٠
صفر	صفر	٦١	١٦٠٠٠

ويبين الشكل (١٠ - ٦) أ، ب التحليل البيانى. ويمثل المنحنى ع ع بالشكل (٩ - ٦أ) منحنيات العرض لكل منشأة فردية من المنشآت الألف المتشابهة والتى تعمل بنفس الصناعة. ويجمع هذه المنحنيات أفقياً تحصل على منحنى العرض الكلى ع ع فى الشكل (١٠ - ٦ ب). ومع منحنى الطلب ط ط يتحدد سعر التوازن عند ١١١ جنيه حيث تكون الكمية التوازنية هى ٨٠٠٠ وحدة للصناعة ويعتبر سعر التوازن هذا من المعطيات للمنشأة الفردية حيث لا تستطيع تغييره أو تعديله أى أن منحنى الطلب للمنشأة الفردية مرن مرونة تامة عند سعر التوازن على النحو المبين بالخط ط ط. ولما كان السعر محدد وثابت بالنسبة للمنشأة الفردية، فإن منحنى الايراد الحدى يتطابق مع منحنى الطلب.

ومن الواضح أن السعر يزيد عن متوسط التكلفة الكلية عند مستوى التوازن لإنتاج المنشأة حيث دح (ع) = ت ح ، ويتحقق للمنشأة بذلك أرباح إقتصادية على غرار تلك التى تظهر بالشكل (١٠ - ٢).

وإذا إفترضنا عدم حدوث أى تغييرات فى التكاليف أو طلب السوق، فإن هذه الأشكال تظهر حالة التوازن فى الأجل القصير.

إذ لايوجد نقص أو فائض فى السوق يدعو إلى تغير السعر أو إجمالى الكمية كذلك لا تستطيع أى منشأة من المنشآت الفردية العاملة فى الصناعة أن تحسن من أجورها (بتحقيق مزيد من الأرباح) بتغيير حجم إنتاجها. ويلاحظ كذلك إن إرتفاع تكلفة الوحدة والتكلفة الحدية من ناحية أو ضعف الطلب فى السوق من الناحية الأخرى كان يمكن أن يؤدي إلى تحقيق خسارة تشابه الوضع الممثل فى الشكل (١٠-٣) ويمكن للطالب أن يتأكد من ذلك بإجراء تجربة على الشكل بأخذ حالة ترتفع فيها التكاليف وتسود حالة الطلب ومن ثم تنتهى إلى توازن فى الأجل القصير فى ظل خسارة.



الشكل (١٠ - ٦) إن جمع منحنيات العرض (ع ع) لعدد ١٠٠٠ منشأة فردية يحدد منحنى العرض (ع ع) للصناعة. وبمعلومية طلب الصناعة (ط ط) يتحدد سعر التوازن فى الأجل القصير عند ١١١ جنيه حيث مستوى الإنتاج

التوازنى ٨٠٠٠ وحده . وعلى ضوء سعر التوازن هذا تحدد المنشأة الفردية مستوى الانتاج الذى يعظم ربحها عند ٨ وحدات وتحقق بذلك أرباح تساوى المسافة المظللة .

ويوضح الشكل (١٠ - ٦) نقطه بارزه أخيره . فلقد أكدنا على أن سعر المنتج يعتبر من المعطيات للمنشأة الفردية التى تعمل فى ظل المنافسة الكاملة . ولكن خطط العرض لجميع المنتجين المتنافسين كمجموعة واحده من المحددات الأساسية لسعر المنتج . وبالرغم من أن كل منشأه تعرض جزءاً صغيراً من المعروض الكلى لا يمكنها من التأثير على السعر . . إلا أن مجموع منحنيات العرض لجميع المنشآت العاملة بالصناعة يكون منحنى عرض الصناعة . وهذا المنحنى له الأهمية فى التأثير على السعر . والخلاصة أن سعر التوازن فى ظل المنافسة الكاملة هو من المعطيات المسلم بها للمنشأه الفرديه وهو فى نفس الوقت نتيجة لقرارات الإنتاج (العرض) التى تتخذها المنشآت جميعا كمجموعة .

تعظيم الربح فى الأجل الطويل:

فى الاجل الطويل يكون لدى المنشآت وقت كاف لإجراء التعديلات التى ماكان يتيسر لها القيام بها فى الأجل القصير . ففى الأجل القصير هناك عدد معين من المنشآت التى تعمل فى الصناعة لكل منها طاقة محددة ثابته لاتتغير . وطبيعى أن المنشأه تستطيع أن تغلق أبوابها فى الأجل القصير فلا تنتج شيئاً ، ولكن لن يكون لديها الوقت الكافى للتصرف فى أصولها الثابتة وتسيلها قبل أن تخرج من الأعمال . ولكن على العكس من ذلك ، نجد أن المنشآت فى الأجل الطويل يتوافر لديها الوقت الكافى للتوسع فى طاقاتها الإنتاجية أو تخفيض هذه الطاقة . . . والأهم من ذلك أن عدد المنشآت التى تكون الصناعة قد يزيد أو ينخفض بدخول منشآت جديدة أو خروج منشآت قديمة إلى ومن

الصناعة ونود الآن أن نبحث فى الكيفية التى تتم بها هذه التعديلات فى الأجل الطويل وكيف تؤثر على نتائج تحديد السعر ومستوى الإنتاج فى الأجل القصير.

ولتبسيط التحليل يحسن وضع مجموعة من الفروض التى تيسر التحليل دون أن تخل بصحة النتائج التى وصلنا إليها بشكل عام.

١- سوف نفترض أن التعديل الوحيد هو دخول وخروج المنشآت من والى الصناعة. كذلك سنتجاهل التعديلات قصيرة الأجل التى قمنا بتحليلها بالفعل حتى توضح طبيعة التعديلات طويلة الأجل بشكل أكثر جلاءاً.

٢- كذلك سنفترض أن المنشآت العاملة بالصناعة لها نفس منحنيات التكلفة ومن ثم يمكن إستخدام لفظ المنشأة العادية أو الممثله. بمعنى أن جميع المنشآت الأخرى تتأثر بالتعديلات التى تطرأ فى الأجل الطويل بنفس تأثر هذه المنشأة العادية.

٣- كذلك سنفترض، وقتياً، أن الصناعة المعنية تخضع لثبات التكلفة والمقصود هنا ببساطة أن دخول وخروج المنشآت لن يؤثر على أسعار الموارد وبالتالى لن يؤثر على موضع جداول تكلفة الوحدة للمنشآت الفردية.

وعلى ضوء هذه الفروض سنقوم بوصف التعديلات التى تتم فى الأجل الطويل فى حالة المنافسة لفظياً وبيانياً. وقد يكون من المستحسن أن نشير فى بادئ الأمر إلى النتيجة التى نسعى إلى تفسيرها.

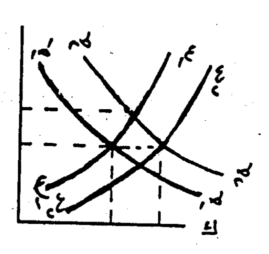
عند تحقيق التوازن فى الأجل الطويل (بعد إتمام جميع التعديلات طويلة الأجل) سيكون سعر المنتج مساوى لأدنى متوسط تكلفة كلية وسيتحدد

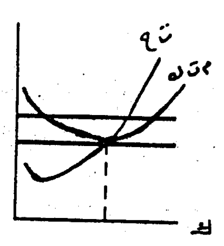
مستوى الإنتاج عند النقطه الدينا للتكلفة الكلية المتوسطة . وتستخلص هذه النتيجة من حقيقتين أساسيتين :

(١) أن المنشآت تسعى إلى تحقيق الربح وتتجنب الخسارة .

(٢) أن المنشآت التى تعمل فى ظل المنافسة الكاملة لها حرية الدخول والخروج إلى ومن الصناعة فإذا كان السعر يزيد عن متوسط التكاليف الكلية ، فإن تحقيق أرباح اقتصادية سيغرى منشآت جديدة على الدخول فى الصناعة ، وسوف يؤدى هذا التوسع إلى زيادة المعروض من إنتاج هذه الصناعة مما يؤدى إلى انخفاض السعر وسوف يستمر دخول المنشآت طالما كان السعر يزيد عن متوسط التكلفة وإلى أن يتساوى السعر مع متوسط التكلفة الكلية ، وعلى العكس ، عندما يكون السعر أقل من متوسط التكلفة الكلية ومن ثم تتحقق خسارة الأمر الذى يؤدى إلى خروج منشآت من الصناعة وبالتالى ينخفض المعروض إلى الحد الذى يرفع من السعر حتى يتساوى مع متوسط التكلفة الكلية .

ويمكن عرض هذه النتيجة بيانيا على النحو المبين بالشكل (٩ - ٧) حيث يوضع الجانب أ من الشكل حالة منشأه فردية ممثله للمنشآت العامله بضاعة فى سوق المنافسة الكامله حيث يتساوى السعر مع أدنى متوسط تكلفة كلية عند ٥٠ جنيه . وتكون الأرباح الاقتصادية مساويه للصفر ، ومن ثم تكون الصناعة فى حالة توازن أو استقرار ، فلا يوجد أى اتجاه لدى المنشآت للدخول أو الخروج ومن الصناعة .





الشكل (١٠ -٧) يؤدى إنتقال الطلب (من ط١ ط١ إلى ط٢ ط٢) إلى إختلال التوازن الأصلى وتحقيق أرباح إقتصادية ولكن الأرباح تؤدى إلى دخول منشآت جديدة إلى الصناعة، وزيادة المعروض (من ع١ ع١ إلى ع٢ ع٢) مما يترتب عليه إنخفاض سعر المنتج إلى أن تتلاشى الأرباح الاقتصادية وتصل إلى الصفر.

وكما هو معروف لدينا، يتحدد سعر السوق بالتقاء الطلب والعرض الكلى (للصناعة) والذى يصوره تقاطع ط١ ط١ مع ع١ ع١ فى الشكل (١٠ - ٧) ب (ويلاحظ أن منحنى عرض السوق مشابهه للمنحنى فى الأجل القصير. وسوف تقدم منحنى العرض فى الأجل الطويل فى سياق مناقشتنا الجارية). وإذا نظرنا إلى الأحداثى الأفقى الذى يبين الكميات فى كلا الشكلين، نلاحظ أنه إذا كانت المنشآت متشابهه لابد وأن يكون هناك ١٠٠٠ منشأة تعمل بالصناعة تنتج كل واحدة منها ١٠٠ وحدة لتحقق بذلك مستوى توازنى لإنتاج الصناعة يساوى ١٠٠٠٠٠ وحدة.

دخول منشآت جديدة يزيل الأرباح:

والآن وقد أكتمل النموذج. دعنا نخرج التوازن طويل الأجل من حالة السكون ونتتبع النتائج التى تترتب على إجراء بعض التعديلات. لنفرض أن تغير أذواق المستهلك يزيد طلب المنتج ط١ ط١ إلى ط٢ ط٢. هذا الانتقال المرغوب فى الطلب يجعل الانتاج مربحاً. فالسعر الجديد البالغ ٦٠ جنيه يزيد

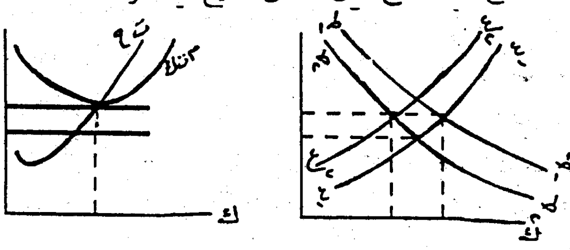
عن متوسط التكلفة الكلية. وسوف تغرى هذه الأرباح الاقتصادية منشآت جديدة على الدخول فى الصناعة وسيكون من بين المنشآت التى تدخل الصناعة منشآت حديثة التكوين، بينما البعض الآخر يتحول من صناعات أخرى أقل إزدهاراً. ولكن كلما زاد عدد المنشآت الداخله فى الصناعة كلما زاد عرض المنتج فى السوق ويؤدى بدوره إلى إنخفاض سعر المنتج من ٦٠ جنيه إلى المستوى الأصلى ٥٠ جنيه فإذا فرضنا أن دخول منشآت جديدة لن يؤثر على التكاليف، فإن الأرباح الاقتصادية لن تزول وستستمر باقية إلى أن يزيد عرض السوق فى الأجل القصير إلى ع٢ ع٢. وعند هذه النقطة فإن السعر يكون مره أخرى مساوياً لأدنى متوسط التكلفة الكلية عند ٥٠ جنيه. وستصبح الأرباح الاقتصادية الناشئة عن زيادة الطلب بفعل المنافسة مساوية للصفر، ويختفى الحافز الذى كان يدعو إلى دخول منشآت جديدة الصناعة، ويعود إلى التوازن - طويل الأجل عند هذه النقطة.

ويوضح الشكل (١٠ - ٢) أنه عند تحقيق التوازن طويل الأجل يصبح إنتاج الصناعة ١١٠٠٠٠ وحدة وستنتج كل منشأة فى هذه الصناعة المتوسعة ١٠٠ وحدة، لذلك يمكن أن نستخلص من ذلك أن الصناعة أصبحت تتكون من ١١٠٠ منشأة أى أن ١٠٠ منشأة جديدة قد دخلت الصناعة.

خروج منشآت من الصناعة يقضى على الخسائر:

وحتى نعمق فهمنا للتوازن طويل الأجل فى ظل المنافسة الكاملة، دعنا نتحول بالتحليل إلى الوضع العكسى، ففى الشكل (١٠ - ٨) نجد أن الخط الثقيل يبين مرة أخرى حالة التوازن طويل الأجل والتى استخدمناها كنقطة بداية فى تحليلنا السابق عن آثر دخول منشآت جديدة فى إزالة الأرباح والآن دعنا نفترض أن الشكل (١٠ - ٨) إن إنتقال الطلب من (ط١١ إلى ط٣٣) سيقلب التوازن الأصلى ويؤدى إلى حدوث خسائر، ولكن هذه الخسارة

ستدفع المنشآت إلى ترك الصناعة ومن ثم ينخفض العرض (من ع١ ع١ إلى ع٣ ع٣) ويرتفع سعر المنتج حتى تختفى جميع الخسائر.



أن طلب المستهلك قد إنخفض من ط١ ط١ إلى ط٣ ط٣، الأمر الذى يؤدى إلى إنخفاض الأسعار إلى ٤٠ جنيه، ويجعل الانتاج غير مربح، وتؤدى هذه الخسارة بدورها إلى خروج بعض المنشآت من الصناعة، وكلما اهلكت المعدات الرأسمالية واستوفت بعض المنشآت التزاماتها المتعاقده عليها فإنها تهجر العمل بهذه الصناعة ومع خروج المنشآت يتناقص المعروض من منتجات هذه الصناعة حيث ينتقل منحنى العرض من ع١ ع١ إلى ع٣ ع٣، ونتيجة لذلك تبدأ الأسعار فى الارتفاع من ٤٠ جنيه لتصل مرة أخرى إلى ٥٠ جنيه، فإذا افترضنا أن التكاليف لا تتغير بخروج المنشآت من الصناعة، فإن المنشآت تستمر فى ترك الصناعة فى ظل وجود خسارة إلى أن ينخفض العرض إلى ع٣ ع٣ حيث يصل السعر إلى ٥٠ جنيه بالتحديد ليتناسب مع أدنى متوسط تكلفة كلية، وسوف يستمر خروج المنشآت من الصناعة حتى تختفى الخسائر تماما وتستعيد الصناعة التوازن طويل الأجل.

ويلاحظ القارىء بالنظر إلى الشكل (١٠ - ٨) أن إجمالى الكمية المعروضة أصبحت ٩٠٠٠٠ وحده يخص كل منشأة ١٠٠ وحده منها، ويعنى ذلك أن الصناعة أصبحت تتكون من ٩٠٠ منشأة بدلا من ١٠٠٠ منشأة كانت تعمل بها أصلا، مما يدل على أن الخسارة التى منيت بها الصناعة قد دفعت بمائة منشأة إلى الخروج من الأعمال.

وبهذا نكون قد تحققنا من صحة الاستنتاج الذى سبق تقديمه، وهو أن المنافسة ممثله فى دخول وخروج المنشآت تؤدى إلى تعادل السعر مع أدنى متوسط تكلفة كلية فى الأجل الطويل وأن كل منشأة تنتج عند النقطة الدنيا من متوسط التكلفة الكلية فى الأجل الطويل.

ويتعين علينا نتسائل الآن : ماهى طبيعة منحنى العرض فى الأجل الطويل الذى نستخرجه من تحليل توسع أو انكماش الصناعة المتنافسة ؟.

عرض الصناعة ثابتة التكاليف فى الأجل الطويل:

بالرغم من أن مناقشتنا ترتبط هنا بالأجل الطويل، إلا أننا نلاحظ أن منحنيات العرض الموضحة بالشكل (١٠ - ٧) ب هى منحنيات قصيرة الأجل. ومع ذلك فإن التحليل نفسه يسمح لنا باستعراض طبيعة منحنى العرض طويل لهذه الصناعة المتنافسة، كالعامل الحيوى فى تحديد شكل منحنى العرض طويل الأجل للصناعة يتمثل فى الأثار التى تتركها التغيرات فى عدد منشآت الصناعة على تكاليف المنشآت الفردية المكونة لهذه الصناعة.

ونفترض فى تحليلنا هذا التوازن طويل الأجل فى ظل المنافسة، أن الصناعة المعنية ثابتة التكاليف والمقصود بهذا، طبقا للتعريف، أن التوسع فى الصناعة نتيجة لدخول منشآت جديدة لا يترك أى آثار على أسعار الموارد وبالتالى لايؤثر فى تكاليف الإنتاج ودخول منشآت جديدة لايغير موضع منحنيات متوسط تكاليف للمنشآت الفردية العاملة بالصناعة، وتكون الحالة هكذا فى الجانب الأكبر حيث يكون طلب الصناعة للموارد صغير بالنسبة للطلب الكلى على هذه الموارد، وتظهر هذه الحالة غالبا عند استخدام الصناعة لموارد غير متخصصه تلاقى طلبات من العديد من الصناعات الأخرى.

وباختصار، عندما يكون طلب صناعة ما على الموارد يمثل جزءاً صغيراً

من الطلب الكلى، فإن الصناعة يمكن أن تتوسع دون أن تؤثر بشكل ملموس فى أسعار الموارد والتكاليف.

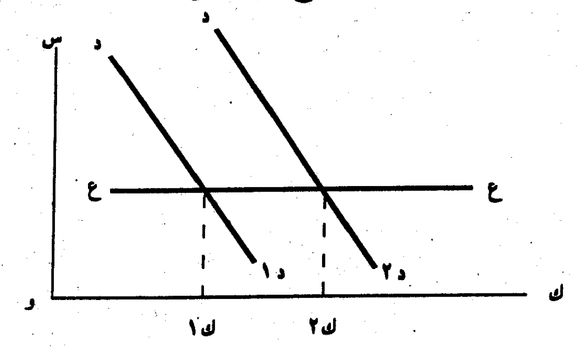
ولكن ماهى طبيعة منحنى العرض طويل الأجل بالنسبة لصناعة ثابتة التكاليف ؟، ولعلنا نرى الاجابة ماثلة فى مناقشتنا السابقة للتعديلات طويلة الأجل المطلوب إجرائها لتحقيق التوازن والتى تنشأ من جراء تحقيق أرباح أو خسائر، والتى أفترضنا منها أن دخول وخروج المنشآت لن يؤثر على التكاليف، وكانت النتيجة أن دخول وخروج المنشآت يؤدى إلى تغير إنتاج الصناعة ولكنه يعيد أسعار المنتج، فى الغالب، إلى مستواها الأصلى عند ٥٠ جنيه، حيث تتناسب مع الحد الأدنى لمتوسط التكاليف الكلية للإنتاج[١] ولقد لاحظنا، بصفة خاصة، أن الصناعة سوف تعرض ٩٠٠٠٠ أو ١٠٠٠٠٠ أو ١١٠٠٠٠ وحدة من الإنتاج عن ما يكون سعر الوحدة ٥٠ جنيه، ويعرف ذلك بالتعبير الفنى أن منحنى العرض فى الأجل الطويل لصناعة ثابته التكاليف، تام المرونة.

يبين الشكل (١٠ - ٩) التصوير البيانى لهذه الحالة، لنفرض أن الطلب على المنتج لهذه الصناعة كان أساساً (ط١ ط١) والانتاج هو ك١ وسعر المنتج هوك١ ع١، ولنفرض أن هذه الحالة تمثل توازن طويل الأجل، ولنفرض كذلك أن الطلب قد زاد إلى ط٢ ط٢ مما أخل بالتوازن القائم، ونتج عن ذلك تحقيق أرباح إقتصادية والتى إجتذبت بدورها منشآت جديدة، ولأننا أمام صناعة ثابته التكاليف فإن دخول المنشآت سيستمر ومن ثم يزيد إنتاج الصناعة إلى أن تنخفض الأسعار وتعود إلى ذلك المستوى الذى يتفق مع أدنى متوسط تكلفة كلية (وهى ثابتة فى هذه الحالة) وهذا المستوى من السعر هو ك٢ ع٢

---

(١) هذا إلى الحد الأدنى لمتوسط التكلفة الكلية لا يتغير فى هذه الحالة.

والإنتـاج هو ك٢ ومنحنى عـرض الصناعـة فى الأجل الطويل هـو ع ع وهو الذى يصل بين نقاط التوازن، والواضح من الشكل أنه مرن مرونة تامة.



الشكل (١٠ -٩) لما كان دخول منشآت جديدة لا يؤثر فى أسعار الموارد (أو) ومن ثم تكاليف الوحدة فـإن زيادة الطلب (من ط١ ط١ إلى ط٢ ط٢) ستؤدى إلى توسع إنتاج الصناعة من (ك١ إلى ك٢) دون تغير فى السعر (حيث ك١ع١ = ك٢ع٢) ويعنى ذلك أن منحنى العرض طويل الأجل للصناعة (ع ع) مرناً مرونة تامة.

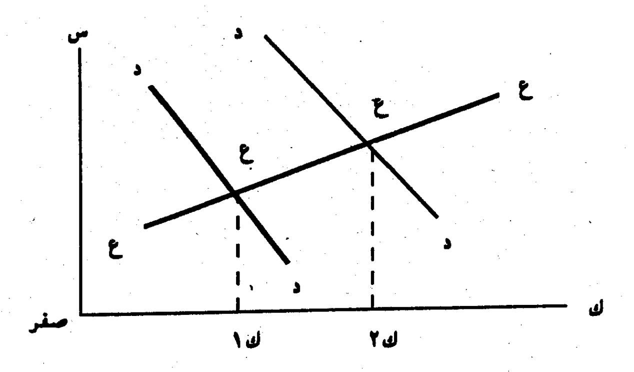
عرض الصناعة متزايدة التكاليف فى الأجل الطويل:

إن الصناعات ثابتة التكاليف تمثل حالة خاصة، ففى الأحوال نجد أن دخول منشآت جديدة يؤثر فى أسعار الموارد ومن ثم يؤثر فى تكاليف الوحدة للمنشآت الفردية العاملة فى الصناعة، فعندما تستخدم الصناعة نسبة كبيرة نسبياً من بعض الموارد التى لا يميل عرضها الكلى إلى الزيادة، فإن دخول منشآت جديدة سيؤدى إلى زيادة الطلب على الموارد بالنسبة للمعروض منها ويؤدى بذلك إلى دفع أسعارها إلى أعلى، ويحدث ذلك بصفة خاصة فى تلك الصناعات التى تستخدم موارد متخصصة جداً حيث لايميل المعروض

الأصلى منها إلى الزيادة، ونتيجة لإرتفاع أسعار الموارد ترتفع التكاليف المتوسطة طويلة الأجل للمنشآت العاملة بالصناعة، ويلاحظ أن إرتفاع التكاليف على هذا النحو يأخذ صورة إنتقال منحنى متوسط التكلفة طويل الأجل، للمنشأة الممثلة للصناعة، إلى أعلى.

ونخلص من ذلك أنه عندما تؤدى زيادة الطلب إلى تحقيق أرباح إقتصادية وتجذب بذلك منشآت جديدة للدخول فى الصناعة، ستحدث ضغوط على الأرباح فى إتجاهين لتزيل هذه الأرباح، فمن ناحية، يؤدى دخول منشآت جديدة إلى زيادة عرض السوق ومن ثم تخفض سعر المنتج، ومن الناحية الأخرى ينتقل منحنى متوسط التكلفة الكلية (للمنشأة الممثلة بأكمله إلى أعلى، ويعنى ذلك أن سعر التوازن سيكون فى هذه الحالة أعلى من السعر الذى كان سائداً أصلاً، لذلك سوف تنتج الصناعة حجماً أكبر من الإنتاج بسعر أعلى، ولكن لماذا ؟ لأن التوسع فى الصناعة قد أدى إلى زيادة متوسط التكاليف الكلية الأمر الذى يتعين معه أن يغطى سعر المنتج هذه التكاليف فى الأجل الطويل، وسيأتى المزيد من إنتاج الصناعة بسعر أعلى، أو بالتعبير الفنى، سيكون منحنى عرض الصناعة فى ظل تزايد التكاليف مائلاً إلى أعلى، فعلا من طرح أى من المستويات ٩٠٠٠٠ أو ١٠٠٠٠٠ أو ١١٠٠٠٠ وحدة بنفس السعر (٥٠ جنيه) نجد أن الصناعة متزايدة التكاليف لابد وأن تعرض ٩٠٠٠٠ وحدة عندما يكون السعر ٥٠ جنيه و ١٠٠٠٠٠ وحدة عندما يكون السعر ٥٥ جنيه، و ١١٠٠٠٠ وحدة عندما يكون السعر ٦٠ جنيه، فالسعر المرتفع مطلوب لتشجيع زيادة الإنتاج لأن التكاليف متزايدة مع توسع الصناعة.

ويمكن تمثيل ذلك بيانياً فى الشكل (٨ - ١٠) حيث طلب السوق الأصلى.



الشكل (١٠ - ١٠) فى حالة الصناعة متزايدة التكاليف يؤدى دخول منشآت جديدة إستجابة لزيادة الطلب (من ط١ط١ إلى ط٢ط٢) إلى رفع أسعار الموارد ومن ثم زيادة التكاليف للوحدة، ونتيجة لذلك سيزيد إنتاج الصناعة (من ك١ إلى ك٢) مع إرتفاع سعر الوحدة (حيث ك٢ ع٢ أكبر من ك١ ع١). ويكون شكل منحنى عرض الصناعة فى الأجل الطويل مائلاً إلى أعلى هو ط١ط١ وحجم إنتاج الصناعة هو ك١ والسعر هو ع١. وسوف تؤدى زيادة الطلب إلى ط٢ط٢ إلى إختلال هذا التوازن الأصل وتظهر حينئذ أرباح إقتصادية وكلما دخلت منشآت جديدة إلى الصناعة نجد أن :

١- عرض الصناعة يزيد ويؤدى إلى خفض السعر.

٢- إرتفاع أسعار الموارد وبالتالى إرتفاع متوسط التكاليف الكلية للانتاج.

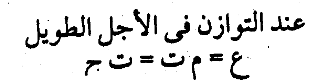
ونتيجة لهذه الزيادة فى متوسط التكاليف الكلية، سيتحدد سعر توازن جديد فى الأجل الطويل عند مستوى ما يزيد على السعر الأصلى الذى كان محدداً من قبل فى ظل التوازن القديم، وليكن هو ط٢ ع٢.[١]

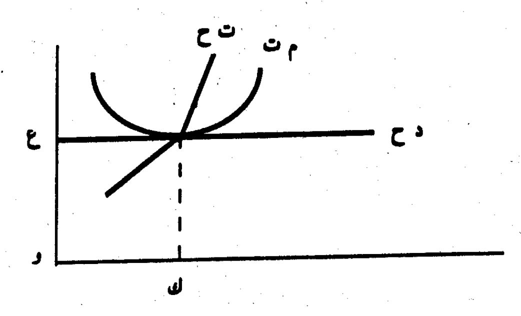
---

(١) قد تواجه الصناعة ظروف تناقص التكاليف لفترة ما وفى مثل هذه الحالة يكون شكل منحنى العرض فى الأجل الطويل مائلاً إلى أسفل.

تقييم التسعير فى ظل المنافسة :

سواء كانت الصناعة التى تعمل فى سوق المنافسة الكاملة ثابتة أو متزايدة التكاليف ، فإن حالة التوازن النهائى فى الأجل الطويل له نفس الخصائص الأساسية . فكما يظهر بالشكل (١٠ - ١١) يستقر السعر (وكذلك الايراد الحدى) عند مستوى يعادل أدنى تكلفة متوسطة . ولكن لما شاهدنا فى الفصل الثامن يقطع منحنى التكلفة الحدية (ومن ثم يساوى) متوسط التكلفة عند أدنى نقطة لمتوسط التكلفة .





الشكل (١٠ - ١١) إن تعادل السعر مع أدنى تكلفة متوسطة يشير إلى أن المنشأة تستخدم أكثر الأساليب التكنولوجية كفاءة وتحدد أقل الأسعار وتنتج أكبر مستوى من الإنتاج ك تتناسب مع هذه التكاليف ، ويشير تعادل السعر مع التكلفة الحدية إلى أن الموارد قد تم تخصيصها وفقاً لأولويات المستهلك .

نقطة لمتوسط التكلفة . وعند وضع التوازن طويل الأجل يكون كل شئ متعادل : دح (ع) = م ت = ت ح . هذا التعادل الثلاثى له أهمية تفوق الأهمية البيانية . لأنه يشير إلى أنه بالرغم من إحتمال تحقيق المنشأة المتنافسة لأرباح إقتصادية أو خسائر فى الأجل القصير لأنه تحقق التعادل **Break even** بإنتاج

ذلك المستوى الذى يحقق القاعدة د ح (ع) = ت ح فى الأجل الطويل. كذلك فإن هذا التعادل الثلاثى يقترح بعض النتائج الخاصة بكفاءة آداء الاقتصاد الذى يعمل فى ظل المنافسة الكاملة والذى له أهمية وحيوية إجتماعية كبيرة. لذلك ستوجه عناية الآن إلى تقييم نظام التسعير فى ظل المنافسة الكاملة من وجهة نظر المجتمع أى من وجهة النظر القومية للمجتمع ككل.

ولنتذكر أننا سبق أن عرضنا هياكل السوق فى الفصل السابع وإستخلصنا من النقاش حول هذا الموضوع بعض النتائج العامة التى ترتبط بكفاءة أى مجتمع يتبع نظام التسعير فى ظل المنافسة. وعلى ضوء ما إكتسبناه من معلومات أفضل حول التكاليف كيفية تحديد السعر وحجم الإنتاج فى ظل المنافسة الكاملة فإننا يكون فى وضع يمكننا من تعميق فهمنا لكفاءة آداء الاقتصاد الذى يعمل وفق نظام الأسعار الحرة فى ظل المنافسة. ونود أن نتين مدى ما يتضمنه تحليلنا عن التوازن طويل الأجل فى ظل المنافسة من بعض الملامح الخاصة بنظام الأسعار فى ظل المنافسة.

كفاءة تخصيص الموارد:

يقرر بعض الاقتصاديين أن المجتمع الذى يعمل فى ظل المنافسة الكاملة (بصرف النظر عن بعض القيود والاستثناءات) يؤدى إلى أكثر كفاءة (أمثل) فى تخصيص الموارد. أى أن المجتمع الذى يعمل وفق نظام أسعار تنافسية يقوم بتخصيص المعروض الثابت من الموارد الاقتصادية المتاحة له بطريقة تؤدى إلى تعظيم إشباع المستهلكين. والحقيقة أن هناك نقطتين مرتبطتين وراء هذه النتيجة

الأولى. . أن هناك من يقرر أن فى ظل المنافسة الكاملة تضطر المنشآت إلى إنتاج تلك السلع التى تقع أعلى قائمة تفصيل المستهلكين.

الثانية . . أن المنافسة تحمل المنشآت على إستخدام أكثر طرق الإنتاج كفاءة فى إنتاج هذه السلع . ولتبسيط مناقشتنا لهذا الموضوع سوف نبدأ بفحص النقطة الثانية أولاً . .

١- ع = م ت لقد لاحظنا أنه فى الأجل الطويل تدفع المنافسة المنشآت إلى الإنتاج عند نقطة أدنى متوسط تكلفة كلية للإنتاج وتحدد السعر الذى يتفق مع هذه التكاليف، والواضح أن هذا الوضع يكون من أكثر الأوضاع رغبة من وجهة نظر المستهلك . ويعنى ذلك أن المنشأة لابد وأن تستخدم أفضل الأساليب (أقلها تكلفة) التكنولوجية حتى تستطيع البقاء والاستمرار فى الإنتاج، وتعنى كذلك أن المستهلكين يستفيدون من الانتاج عند أكبر مستوى وبأقل سعر ممكن تحقيقه فى ظل الظروف السائدة كذلك، فإن التكاليف التى تتحملها المنشأة فى كل حالة هى تلك التكاليف الضرورية لإنتاج السلع . ولأن السلع تكون نمطية (متشابهة) فى حالة الصناعات المتنافسة فلن تكون هناك تكاليف للبيع أو الترويج تضاف إلى تكاليف الإنتاج فى تحديد سعر المنتج .

٢- ع = ت ح . ولكن إنتاج مجموعة من السلع فى ظل المنافسة ليس هو بالضرورة الانتاج الذى يحقق كفاءة تخصيص الموارد . إذ يتعين ألا يكون الإنتاج على أعلى مستوى تكنولوجى فقط بل لابد وأن يشمل أيضاً السلع الصحيحة أى تلك التى يفضلها المستهلك . ولعل شروط المنافسة الكاملة تضمن أن تكون تخصيص الموارد موجهاً إلى الإنتاج الكلى الذى يشمل مكوناته السلع التى تتلائم بشكل أفضل مع أولويات المستهلكين .

ولنبحث الآن فى كيفية تحقيق ذلك على وجه التحديد. ويتعين علينا حينئذ أن نتعرف على المدلول الإجتماعى (القومى) للسلع المتنافسة وأسعار الموارد. فالقيمة (السعر) النقدية لأى منتج (سلعة س) هى المقياس الاجتماعى أو الرقم القياسى للقيمة النسبية لهذا المنتج عند الحد. كذلك فإن التكلفة الحدية لإنتاج س تقيس القيمة أو الاستحقاق النسبى للسلع الأخرى التى كان يمكن للموارد المستخدمة فى إنتاج وحدة إضافية من س للقيام بإنتاج فى حالة عدم إنتاج س. وبإختصار، فإن سعر السلعة يقيس الفائدة أو الإشباع الذى يحصل عليه المجتمع من الوحدات الإضافية من س. بينما تقيس التكلفة الحدية للوحدة الإضافية من س التضحية أو التكلفة التى يتحملها المجتمع من السلع الأخرى نتيجة لاستخدام الموارد فى إنتاج المزيد من س، وفى ظل المنافسة الكاملة نجد أن إنتاج كل سلعة يتم عند ذلك المستوى الذى يتعادل عنده السعر مع التكلفة الحدية (شكل ٨ -١١) وسوف يحقق المنتج الذى يعمل فى ظل المنافسة أقصى ربح ممكن بمعادلة السعر بالتكلفة الحدية، فإذا أنتج عند مستوى يقل عن ذلك المستوى الذى يحقق القاعدة دح (ع) = ت ح كانت الأرباح التى تحققها المنشأة الفردية أقل من أقصى الأرباح وستخصص قدر من الموارد أقل مما هو مطلوب توجيهه لإنتاج هذه السلعة من وجهة نظر المجتمع، وتشير الحقيقة فى أن السعر يزيد على التكلفة الحدية إلى أن المجتمع يعطى قيمة أكبر للوحدات المضافة من س أكثر من المجتمعات البديلة التى يمكن إنتاجها باستخدام الموارد المخصصة لإنتاج السلعة س.

ولنفس الأسباب يجب ألا يزيد إنتاج السلعة س عن ذلك المستوى الذى يتعادل عنده السعر مع التكلفة الحدية، فالإنتاج عنده مستوى يزيد عن المستوى المحقق لهذه القاعدة يعطى للمنتجين أرباحاً تقل عن الحد الأقصى ويوجه

موارد لإنتاج السلع س أكثر مما هو مطلوب من وجهة نظر المجتمع ، وإذا تم إنتاج س عند مستوى تزيد فيه التكلفة الحدية عن السعر يعنى أن الموارد تستخدم فى إنتاج السلعة س على حساب التضحية بالسلع البديلة التى يعطيها المجتمع قيمة أكبر من قيمة الوحدات المضافة من س ، وبإختصار ، فإن المنتجين الذين يعملون فى ظل المنافسة الكاملة سيضطرون إلى إنتاج كل سلعة إلى ذلك المستوى الذى يساوى السعر عنده التكلفة الحدية ، ويعنى ذلك أن الموارد تخصص بكفاءة فى ظل المنافسة الكاملة فكل سلعة يتم إنتاجها إلى ذلك المستوى الذى تتساوى عنده قيمة الوحدة الأخيرة مع قيمة التضحية بالسلع البديلة نتيجة لإنتاج هذه الوحدة المضافة . وتغير إنتاج س فى هذه الحالة سوف يؤدى بالضرورة إلى تخفيض إشباع المستهلك ، فإذا انتجت س عند مستوى يزيد على المستوى المحقق للقاعدة ع = ت ح ستكون هناك تضحية بسلع بديلة لها قيمة أكبر ، من وجهة نظر المجتمع ، من قيمة الوحدات الاضافية من س ، وإذا انتجت س عند مستوى يقل عن ذلك المحقق للشرط ع = ت ح ستكون هناك تضحية من وحدات س الذى يعطيها المجتمع قيمة أكبر من قيمة السلع البديلة التى يمكن للموارد إنتاجها .

ومن الخصائص الأخرى لجهاز الأسعار المنافس تلك الخاصة بامكانية إجراء التعديلات المناسبة فى إستخدام الموارد كلما حدثت تغيرات فى البيانات الأساسية لمجتمع ، ففى الاقتصاد الذى يعمل فى ظل المنافسة تؤدى إلى تغيرات فى أذواق المستهلك أو المعروض من الموارد أو أسلوب الإنتاج إلى حدوث حركة ذاتية تلقائية تناسب إعادة تنسيق الموارد .

فعلى سبيل المثال : نجد أن الزيادة فى طلب المستهلك على السلعة س تؤدى إلى زيادة سعر هذه السلعة ، ويحدث اختلال فى التوازن نتيجة لذلك ،

وسيكون سعر المنتج فى هذه الحالة أعلى من التكلفة الحدية، ومن ثم تتحقق أرباح اقتصادية فى الصناعة س وتشجع على التوسع، وتسمح هذه الربحية للصناعة من سحب الموارد من الاستخدامات الأقل ربحية وسوف يتوقف هذا التوسع فى الصناعة عندما يعود سعر السلع س إلى التعادل مع قيمة السلع البديلة التى ضحى بها المجتمع فى سبيل الحصول على الوحدة الأخيرة المنتجة من س، كذلك فإن التغيرات فى المعروض من موارد معينه أو فى أساليب الانتاج التى تستخدمها مختلف الصناعات سيؤدى إلى الاخلال بشرط تعادل السعر مع التكلفة الحدية إما عن طريق رفع أو خفض التكلفة الحدية، وسوف يحمل هذا التباين رجال الأعمال لتحقيق الأرباح أو تقليل الخسارة إلى إعادة تخصيص الموارد إلى أن يعود السعر إلى التعادل مع التكلفة الحدية مرة أخرى فى كل خط من خطوط الإنتاج، وبهذا سيقومون تصحيح ضعف كفاءة تخصيص الموارد التى قد تفرضها تغيرات البيانات الاقتصادية على المجتمع.

وأخيراً هناك خاصية للمجتمع الذى يعمل فى ظل المنافسة وتنال قبولا واسعا وهى ارتفاع الكفاءة فى تخصيص الموارد والتى تنشأ نتيجة لقيام المنتجين وأصحاب الموارد بالسعى إلى تحقيق صالحهم الشخصى وهو مايعرف باليد الخفية **Invisible hand** والتى تعمل بنشاط فى الاقتصاديات المتنافسة التى تعمل وفقاً نظام الأسعار التنافسية، ففى الاقتصاديات المتنافسة يستخدم أصحاب الأعمال الموارد حتى تتعادل التكلفة الحدية مع سعر المنتج، ولا يحقق ذلك تعظيم فى الأرباح فقط ولكنها تؤدى فى نفس الوقت إلى الوصول إلى نموذج من تخصيص الموارد يعظم إشباع المستهلكين، وجهاز السعر المتنافس ينظم مصالح واهتمامات المنتجين الخاصة مع نفس الخط الذى يتفق مع صالح المجتمع ككل

أوجه القصور فى نظام السعر فى ظل المنافسة :

بالرغم من المميزات التى ذكرت فيما سبق إلا أن الاقتصاديون يعترفون أن هناك قيود وقصور فى جهاز الثمن تسلبه القدرة على تخصيص الموارد بكفاءة، ولقد ذكرنا بعض الانتقادات الموجهة إلى كفاءة جهاز السعر فى الفصل السادس .

١ - جهاز السعر التنافسى لا يعكس احتياجات المستهلكين بدقة، وهناك وجهين لهذا الانتقاد، فمن ناحية نجد أن جهاز السعر يسجل ويستجيب فقط لتلك المطالب التى يمكن للفرد أن يعبر عنها فى السوق، لذلك فإن جهاز السعر يتجاهل بعض السلع والخدمات الاجتماعية الهامة مثل التعليم، والطرق والدفاع والأمن القومى والتى يحتاجها المستهلكين ويطلبونها، ومن الناحية الأخرى كذلك فإن طلب السوق على السلع والخدمات المختلفة لا يعكس إحتياجات المستهلكين بدقة لأن توزيع الدخل يكون متفاوت فى المجتمع الذى يعمل وفق نظام أسعار تنافسية، هذا التفاوت فى القوة التصويتية للجنيهات يؤدى إلى إنتاج التوافة للأغنياء وينكر أهم الاحتياجات الاساسية للفقراء من ذوى الدخول المتدنية، فجهاز الاسعار يخصص الموارد وفق توزيع متفاوب الدخل، ويقرر بعض الاقتصاديين أن احتياجات المجتمع يمكن الوفاء بها عن طريق إعادة توزيع الدخل بطريقة تختلف عن نمط السائد فى ظل المنافسة الكاملة .

٢ - جهاز السعر التنافسى لا يقيس التكاليف والعوائد بدقة حيث تكون التكاليف الاجتماعية والعائد الاجتماعى جوهرية، تجبر المنافسة كل منتج على احتساب تلك التكاليف التى يدفع مقابل لها فقط ويتضمن ذلك أن هناك تكاليف هامة وملموسة فى بعض خطوط الإنتاج يمكن

للمنتجين تجنبها هذه التكاليف التى يتجاهلها المنتجين يتحملها المجتمع .ومن ثم تعرف بالتكاليف الاجتماعية أو التكاليف العامة ، فقد تتجنب المنشآت تكاليف تصريف المواد المختلفة عن الانتاج بطريقة مناسبة ، ومعدات تنقية الدخان والاتربة المتصاعدة من مداخن المصانع وتساهم فى تلوث البيئة ، ونتيجة لعدم قيام المنتجين بتحمل أعباء هذه التكاليف فإنها بذلك تنقل عبء تكلفة خاصة كان ينبغى عليهم تحملها إلى تكاليف عامة إجتماعية يتحملها المواطنين فى صورة تلوث مياه الانهار ، والغبار والدخان المنتشر فى الجو ، وانخفاض نوعية الحياة فى البيئة بصفة عامة ، كذلك إطلاق عنان المنافسة قد يؤدى بالمنشآت الساعية إلى تحقيق الربح إلى سواء إستغلال الآراضى الزراعية والغابات والا حتياطيات من المعادن من خلال استخدام أرخص طرق الانتاج ، ومن ثم تكون التكلفة بالنسبة للمجتمع خسارة دائمة فى موارد طبيعية لا يعاد استغلاها ، ومن الناحية الاخرى ، هناك بعض السلع والخدمات مثل الأشعة الصدرية (×) والمصل ضد شلل الأطفال التى يؤدى استهلاكها إلى تحقيق فوائد للمجتمع ككل ، وتسمى هذه الفوائد بالعائد الاجتماعى **Special Otmtitr**

وأهمية التكاليف والعوائد الاجتماعية للغرض من مناقشتنا الحالية هى : أن أنشطة المنتجين التى تهدف إلى الربح سوف تؤدى إلى تخصيص الموارد بكفاءة من وجهة نظر المجتمع إذا اتضمنت التكلفة الحدية جميع تكاليف الانتاج خاصة كانت أم عامة ، وإذا عكس سعر السلعة جميع الفوائد التى يحصل عليها المجتمع من إنتاج السلعة ، وفى هذه الحالة فقط يكون الانتاج فى ظل المنافسة عندما تكون د ح (ع) = ت ح يمكن أن يوازن بين التضحية الكلية والإشباع الكلى للمجتمع ويؤدى إلى كفاءة تخصيص الموارد ، ولما كان

السعر والتكلفة الحدية ليسو بالمقايس الدقيقة للتضحيات والإشباعات عندما تكون هناك تكاليف وعوائد اجتماعية فإن الانتاج عند تحقيق القاعدة د ح (ع) = ت ح لن يعدوا دليلا على كفاءة تخصيص الموارد.

٣- إن جهاز السعر التنافسى ربما لا يتضمن باستمرار استخدام أكثر أساليب الانتاج كفاءة أو يؤدى إلى تطوير أساليب حديثة متطورة.

هناك جانبان لهذا النقد، جانب إستاتيكى يختص بالوضع الراهن، وجانب ديناميكى يختص بالتحرك على مدار الزمن، فالجانب الاستاتيكى يشير إلى أن بعض خطوط الانتاج تتطلب وجود أساليب إنتاجية على نطاق واسع حتى تحقق أقل تكاليف لوحدة الإنتاج، وعلى ضوء حجم معين من طلب المستهلك فإن وجود عدد قليل من منشآت كبيرة الحجم يكون مطلوباً كى يتحقق إنتاج كفء، وبعبارة أخرى، فالانتاج الكبير يحقق وفورات إقتصادية، ووجود عدد كبير من منشآت صغيرة فى الصناعة التنافسية يضيع هذه الوفورات، ولذلك فإن شرط توافر عددكبير من المنشآت صغيرة الحجم فى حالة المنافسة الكاملة يمنع الاستفاده من تحقيق مثل هذه الوفورات للحجم، ولقد ناقشنا هذه النقطة بالتفصيل فى الفصل السابق.

والجانب الديناميكى لهذا النقد يختص برغبة وقدرة المنشآت العاملة فى ظل المنافسة الكاملة على تطبيق الأساليب التكنولوجية المتقدمة، فهناك إعتقاد سائد بأن المنافسة الكاملة لاتؤدى إلى دفع عملية الاسراع بالتقدم الفنى، ذلك أن الحافز على التقدم الفنى ربما يكون ضعيفاً فى ظل المنافسة الكاملة، لأن المكافأة فى صورة أرباح تحصل عليها المنشأة المبتكرة نتيجة لتطوير أسلوب تكنولوجى مخفض للتكلفة سوف ينتشر بسرعة إلى المنشآت المنافسة ومن ثم

تزول هذه الأرباح بفعل المنافسة ، كذلك فإن صغر حجم المنشأة المتنافسة يثير تساؤلات حول إمكانية وقدرة مثل هذه المنشآت على تمويل برامج منتظمة للبحوث .

٤- جهاز السعر التنافسى قد لا يعطى قدر كاف من الاختيار للمستهلك أو يقدم منتجات جديدة :

هذا النقد مثل سابقه له جانب استاتيكى وآخر ديناميكى ، فالمنافسة الكاملة تتضمن إنتاج نمطى بينما هياكل السوق الأخرى مثل المنافسة الاحتكارية وغالباً إحتكار القلة ، تتضمن توافر مجال واسع لأنواع مختلفة من المنتجات ونماذج متنوعة ودرجات مختلفة من الجودة لأى منتج ، هذا النوع من تمييز المنتجات يوسع مجال إختيار المستهلك وتشجع فى نفس الوقت على تحقيق الإشباع الكامل لأولويات المستهلك ، كذلك كما هو الحال بالنسبة للنقد الموجه للمنافسة الكاملة من حيث ضعف قدرتها على متابعة التطورات التكنولوجية الحديثة فإنها كذلك لا تبذل جهداً فى تطوير المنتجات القائمة أو تطوير منتجات جديدة .

الفصل الحادى عشر
الأسعار والإنتاج فى سوق الإحتكار

الفصل الحادى عشر
الأسعار والإنتاج فى سوق الإحتكار

ولننتقل الآن إلى الطرف النقيض من هيكل الصناعة لنبحث فى خصائص وأسس وسلوك الأسعار والإنتاج والقبول الاجتماعى للاحتكار (الاحتكار البحت).

مفهوم الاحتكار والاسس التى يقوم عليها:

يظهر الاحتكار البحت أو المطلق عند وجود منشأة واحده تكون هى المنتج الوحيد لسلعة ماليس لها بديل. والمقصود بعدم وجود بديل هو عدم وجود منشآت أخرى تنتج نفس السلعة أو سلع أخرى تختلف اختلافا طفيفا عن تلك السلع التى ينتجها المحتكر. فالكهرباء وتوريد المياة وغيرها من المنافع العامة المحلية لا يوجد لها بديل يحل محلها ليقوم بأداء وظائفها على وجه التحديد. كذلك إذا كان هناك منتج وحيد لصناعة السياره فلن يكون أمام المستهلكين أى بديل آخر غير الشراء من هذا المنتج المحتكر. وطبيعى كما أوضحنا من قبل إحتمال وجود منافسة بمعناها العريض، فمجمد الأغذية (ديب فريزر) أو التليفزيون الملون أو جهاز الفيديو تنافس السيارة فى سداد مقدم الثمن إذ يقارن المستهلك بين الاختيارات المختلفة المتاحة أمامه لانفاق

دخله المحدود . . هل يوجهها إلى شراء سيارة أم يكتفى بشراء جهاز التلفزيون الملون أم ماذا وكلها سلع تتنافس فى الحصول على أكبر موارد من دخل المستهلك . من خلال حملات إعلانية تغرى المستهلك على الشراء وهو أمام دخله المحدود عليه أن يختار من بين هذه البدائل ذات الاستعمالات والأغراض المختلفة . فهذه السلع تختلف إختلافاً بين عن السيارة ولا تعطى إحتياج المستهلك لوسيلة مناسبة للانتقال . والنقطة الهامة هنا أن المحتكر للفرد هو المورد الوحيد لمثل هذه السلعة (السيارة) والتى لا يوجد لها بديل قريب . وطبقاً لهذا التعريف يكون الاحتكار المطلق ظاهره نادرة الوجود .

غير أننا بحاجة إلى إجراء تحليل موجز للاحتكار المطلق لسببين متصلان :

الأول : أن بعض الصناعات العاملة بالسوق تعتبر تقريب للاحتكار المطلق . فسلوك المنشآت التى تعرض ٨٠٪ أو ٧٠٪ أو حتى ٦٠٪ من إجمالى المعروض من المنتج فى السوق يمكن تفسيره ، بدرجه معقولة من الدقة ، عن طريق نموذج المحتكر الفرد فى السوق ، فالمنشأة المسيطرة من جميع أوجه الأغراض العملية هى الصناعة نفسها فى مثل هذه الأحوال .

الثانى : أن دراسة الاحتكار المطلق تمدنا بنظرة تحليلية مفيدة تعينا على تحليل هياكل السوق الأخرى الأكثر واقعية مثل المنافسة الاحتكارية وإحتكار القلة . مثل هذه النماذج تجمع بدرجات متفاوته بين خصائص المنافسة الكاملة والاحتكار المطلق

حواجز دخول الصناعة:

من خصائص الاحتكار المطلق عدم وجود منافسين ويمكن تفسير ذلك بحواجز الدخول. أى تلك الاعتبارات التى تمنع منشآت إضافية من الدخول فى الصناعة. هذه الحواجز تفيد كذلك فى تفسير وجود صور هياكل السوق الأخرى التى تقع بين النموذجين المتطرفين للاحتكار المطلق والمنافسة الكاملة وهما إحتكار القلة والمنافسة الاحتكارية. ففى حالة الاحتكار المطلق نجد أن مواقع الدخول ضخمة وقوية بدرجة تكفى لمنع أى منافسين فى الصناعة نهائياً. ولكن عندما تكون هذه الموانع أقل درجة فإنها تسمح بظهور صورة إحتكار القلة حيث يسيطر على السوق فى هذه الحالة حفنة قليلة من المنتجين لكل منهم تأثير على السوق. كذلك إذا كانت هذه الموانع أضعف قليلاً فإنها تسمح بظهور عدد كبير نسبياً من المنشآت العاملة فى الصناعة وهى خاصية من خواص المنافسة الاحتكارية وزوال هذه الحواجز نهائياً تساعد على تفسير وجود عدد كبير جداً من المنشآت المتنافسة فى الصناعة والتى تكون أحد أسس المنافسة الكاملة. والنقطة الهامة فى الموضوع هنا. أن حواجز الدخول لا تفيد فى تفسير الحالة المتطرفة للاحتكار البحت فقط ولكنها تفيد كذلك فى حالات الاحتكار الجزئى الذى يخلط بين سيطرة المنتج على جانب من السوق وتوافر المنافسة بين المنتجين.

ولكن ما هى أشكال وصور حواجز الدخول ؟.

وفورات الحجم:

إن الاتجاه إلى تطبيق الأساليب الفنية الجديدة (التكنولوجيا العصرية) على الصناعة من أجل تحقيق كفاية إنتاجية أعلى وتخفيض تكاليف الإنتاج يشير إلى أن تحقيق هذه الأهداف مرهون بوجود وحدات إنتاجية كبيرة سواء

من الناحية المطلقة أو بالنسبة لحجم السوق (أنظر الفصل الثامن). فعندما تكون وفورات الحجم كبيرة وجوهرية فإن منحنى متوسط التكلفة للمنشأة سيستمر فى التناقص إلى مدى كبير من الانتاج. وعلى ضوء الطلب المحدد فى السوق يعتمد تحقيق تكاليف منخفضه للوحدة ومن ثم أسعار منخفضة للوحدة على توافر عدد قليل من المنشآت الكبيرة أو فى الحالة المتطرفة على وجود منشأة واحدة. مثال ذلك صناعة السيارات والحديد والصلب والألومنيوم. فإذا كانت هناك ثلاثة منشآت فقط تعمل فى الصناعة وتتمتع بوفورات الحجم المتاحة، وتسيطر كل منها على ثلث السوق فلاشك أن هذه الظروف تجعل من الصعب على منافس جديد بل من المستحيل عليه أن يدخل هذه الصناعة فمن ناحية نجد أن المنشآت الجديدة التى تدخل السوق تبدأ فى القاده بحجم صغير ويكون لديها فرصة قليلة للبقاء والصمود والتوسع أمام المنافسة القاتله مع المنتجين الكبار الذين ثبتوا دعائمهم فى السوق. لماذا ؟ لأن المنشآت الصغيرة التى تدخل الصناعة لا يستطيع الاستفاده من الوفر فى التكلفة التى تتمتع بها الثلاثة الكبار من المنتجين ومن ثم لا يستطيع تحقيق الأرباح اللازمة للاستمرار والنمو. فالمنافسين الجدد فى صناعة السيارات أو صناعة الصلب لن ينجحوا فى دخول مثل هذه الصناعة عن طريق نجاح عملياتهم والتوسع فى صناعة صغيرة. فلن تكون لديها الامكانيات الكافية التى تعينها على البقاء. والاختيار الوحيد الآخر أمامها هو البداية بحجم كبير أى تدخل الصناعة كمنتج كبير. والحقيقة أن تحقيق ذلك فى الواقع العملى يكون مستحيلاً. إذ يصعب على مؤسسة جديدة ليس لها تجربة سابقة القدرة على تأمين رأس المال اللازم للحصول على المعدات والأدوات الرأسمالية التى تقارن بمثيلاتها فى المنشآت الثلاث الكبيرة العاملة فى صناعة السيارات. فالعوائق المالية أمام البداية الكبيرة كثيرة وضخمة فى كثير من الحالات بحيث تكون مانعة.

المنافع العامة.. الاحتكارات الطبيعية:

إن وفورات الحجم تكون واضحة وقاطعة فى بعض الصناعات. . وفى نفس الوقت تكون المنافسة فيها غير عملية وغير ملائمة أو ببساطة غير قابلة للتطبيق. مثل هذه الصناعات تسمى بالاحتكارات الطبيعية، ويندرج تحتها معظم مشروعات المنافع العامة مثل شركات الكهرباء والغاز والنقل العام والسكك الحديدية والمياه والصرف الصحى والمواصلات. وتحصل هذه الصناعات عامة على إمتيازات خاصة من الدوله. ولما كانت هذه الصناعات لها طبيعة إحتكارية تتعهد الحكومات بالقيام بها بنفسها أو الأشراف عليها. . وحين تمنح الدوله حق إمتياز لأحد الشكات أو الهيئات بتقديم مثل هذه الخدمات كالنقل بالأتوبيسات أو إمداد الكهرباء فإنها. فإن تحتفظ لنفسها مقابل ذلك بتنظيم أعمال هذه الاحتكارات كى تمنع الاستغلال وسوء إستخدام القوة الاحتكارية الممنوحة لها.

ودعنا نستعرض بعض الأمثلة التى توضح هذه القضية. إن وجود عدد من المنشآت التى تعمل فى منطقة ما على توريد المياه أو الكهرباء يمثل إسرافاً متزايداً للمجتمع وسوء فى إستخدام الموارد الاقتصادية. فأساليب الانتاج فى هذه الصناعات تحتم توظيف أموال كبيرة فى إستثمارات كثيفة من المعدات الرأسمالية الثابته مثل المولدات الكهربائية ومعدات الضخ والتنقية وغيرها من المعدات التى تحمل المنشأة أعباء تكاليف ثابته ثقيله. وتتفاقم أعباء هذه التكاليف تبعاً للضرورة التى تحتم أن تكون هذه المعدات الرأسمالية كافية لمقابلة الطلب عليها عند الذروة والتى تحدث فى أيام الصيف الحارة حيث يقبل الأفراد على رى المساحات الخضراء بالمياه ويزيدون إستخدام أجهزة التكييف ويعنى ثقل أعباء هذه التكاليف الثابته أن تكاليف إنتاج الوحدة تتناقص مع زيادة عدد الأمتار المكعبة من المياه وعداد الكيلو وات ساعة من الكهرباء التى

توزعها كل منشأة، لذلك فإن تواجد عدد من الموردين للمياه والكهرباء سوف يقسم السوق بينهم، ومن ثم ينخفض حجم مبيعات كل منافس منهم. وعلى ضوء إنخفاض مبيعات المنشأة تضطر إلى العودة إلى الخلف على الجزء المتناقص من منحنى متوسط التكلفة. ويكون إستخدام المنشآت للطاقة الثابته غير كامل ويترتب على وجود مثل هذه الطاقات العاطلة إرتفاع تكلفة الوحدة ومن ثم إرتفاع سعر الكهرباء والمياه كذلك فإن المنافسة فى هذه الحالة قد تؤكد عدم جدواها. فوجود ستة شركات، مثلاً، تقدم خدمات التليفون فى أحد المناطق يتضمن وضع غير ملائم فى آداء هذه الخدمه نتيجة لوجود عدد ٦ شركات للتليفون وعدد ٦ شركات لطبع وتوزيع دليل التليفون وربما ٦ فواتير كذلك. لضمان تسهيل الاتصال بين المقيمين بنفس المدينة. هذا من ناحية عدم ملائمة الخدمة فقد يستخدم أحد سكان منزل من المنازل خدمات شركة أ مثلاً بينما يستخدم جاره خدمات الشركة ب ومن ثم يكون الاتصال بينهم غير مباشر ولا يتم إلا عن طريق التنسيق بين الشركتين.. وهكذا.. كذلك فإن كل منشأة من هذه المنشآت سوف يكون لها شبكاتها الخاصة بها ومحطات القوى الخاصة بها.. ومن ثم يكون هناك إسراف فى تكرار إنشاء مثل هذه الشبكات ومحطات القوى دون داعى. الأمر الذى يحمل المستهلك بأعباء تكاليف ثابته باهظة.. ويحمل المجتمع بأعباء تبديد فى الموارد وعدم إستغلالها بكامل طاقتها.

ولما كانت المنشآت حريصة على توزيع أعباء تكاليفها الثابته على أكبر عدد ممكن من المستفيدين بالخدمه ومن ثم تحقق أقل تكاليف للوحدة. فإن المنافسة على تخفيض السعر ستكون قاسية بل قاتله فى حالة وجود عدد من المنشآت القائمة بتقديم الخدمة فى مثل هذه المرافق العامة. وقد تكون النتيجة خسائر وإفلاس المنافسين الضعفاء منهم وحتمية إندماج ما يبقى منهم على

قيد الإنتاج بعد هذه المعركة التنافسية. وظهور المحتكر الفرد بعد هذه العملية يدفعة إلى الرغبة فى تغطية الخسائر التى منى بها فى الماضى وتحقيق أرباح كاملة من الوضع الجديد للسيطره على السوق بتحديد أسعار باهظة على ما يقدمه من سلع.

وحتى نجنب المجتمع من شرور هذه المساوئ تقوم الحكومة بالقيام بإنتاج هذه السلع والخدمات مباشرة أو تمنح إمتياز لأحد المنشآت للتعهد بتوريد المياه والغاز الطبيعى والكهرباء وخدمات التليفون والسكك الحديدية والنقل بالأتوبيسات وغيرها من المرافق العامة المشابهه. وفى مقابل ذلك تحتفظ الحكومة بالحق فى تحديد المنطقة الجغرافية التى يزاول فيها المحتكر نشاطه وعملياته وتحدد الأسعار التى يقدم بها سلعه وخدماته للجمهور. وينشأ نتيجة لذلك إحتكار ضعيف(أو تحت أشـــراف الدولة) بهدف تحقيق تكلفة منخفضة للوحدة ولكنه فى ظل قواعد تنظمها الدولة لضمان إستفادة المستهلك من هده الوفورات فى التكلفة. وسوف نقوم باستعراض بعض المشاكل المصاحبة لمثل هذا التنظيم بعد ذلك فى هذا الفصل.

ملكية المواد الخام الأساسية:

عندما تمتلك أحد المنشآت أو تسيطر على المواد الخام الأساسية اللازمة للانتاج فإنها بذلك تستطيع من خلال هذه الملكية أو السيطرة أن تمنع دخول منافسين فى الصناعة. ومن الأمثلة التقليدية لمثل هذه الحالات.. المثال الخاص بشركة الألمونيوم الأمريكية التى إحتفظت لنفسها بمركز إحتكارى لعدة سنوات بسيطرتها على جميع المصادر الأساسية لمادة البوكسيت الذى يمثل الماده الخام الرئيسية فى تصنيع الألومنيوم كذلك فإن الشركة الدولية للنيكل بكندا ظلت تسيطر على نحو ٩٠٪ من إحتياطيات النيكل المعروفه عالمياً. وتمتلك شركة ديبيرز Debeers فى جنوب أفريقيا معظم مناجم الماس فى العالم.

براءات الاختراع والبحوث:

إن منح المخترع حق إمتياز فى السيطرة على إنتاج سلعه ما لعدة سنوات إنما يهدف إلى حماية المخترع من إغتصاب السلعه التى إبتكرها أو العملية الإنتاجية التى قدمها من جانب المنافسين الذين لم يساهموا بأى جهد أو وقت أو نفقات نقدية فى سبيل تطويرها . وطبيعى أن براءات الاختراع تعطى المخترع مركز إحتكارى طول حياة هذه البراءة، ولقد ساهمت حقوق براءات الاختراع فى نمو عدد من المنشآت الصناعية العالمية العملاقة مثل شركات جنرال موتورز للسيارات، وناشيونال كاش ريجتر لآلات تسجيل النقود، شركة جنرال الكتريك للأجهزة والمعدات الكهربائية وغيرها من كبرى الشركات العالمية .

وطبيعى أن الوصول إلى تطوير واختراع منتجات جديدة يحتاج إلى جهود مضنية فى البحث والدراسة ولذلك فإن براءات الاختراع التى تمنح للمخترع تكون مشوقه بالبحوث التى يستند عليها هذا الاختراع . وتكتسب المنشآت قوة إحتكارية عن طريق ما تجربه من بحوث أوعن طريق شراء الاختراع من الآخرين لتقوى مركزها فى السوق . ويمكن إستخدام الأرباح التى تحققها المنشأة من أحد الاختراعات الهامة التى تقدمها فى تمويل البحوث اللازمة لتطوير منتجات مبتكره جديدة . والقوة الاحتكارية المترتبه على براءات الاختراع قد تكون تراكمية .

المنافسة غير العادلة:

وربما تلجأ بعض المنشآت إلى القضاء على منافسيها بل وتضع حائلاً دون دخول منافسين جدد بالتمادى فى ممارسات مخربه ووسائل قاسية تجاه المنتجين الأخرين فى السوق . ومن الأساليب المألوفه فى هذا الصدد لجوء هذه

المنشآت إلى التحقير من منتجات المنافسين وممارسة الضغوط على موردى المواد والموارد اللازمة للانتاج كى تمتنع عن توريد الموارد للمنافسين والضغوط على البنوك لتقييد الائتمان الممنوح لهم. . ومحاولة إستقطاب الكفاءات من ذوى المهارات والخبرات والتخصصات المرتفعة وخفض الأسعار بهدف إفلاس المنافسين.

وهى بالطبع كلها وسائل غير مشروعة ولكن التفرقة بين ما هو مشروع وما هو غير مشروع فى مسألة السياسات السعرية مسألة ليست قاطعة إذكيف يمكن التفرقة بين المنافسة السعرية المستنده على ميزه تكتسبها المنشأة نتيجة لكفاءة إنتاجها وإنخفاض تكلفة الإنتاج ومن المنافسة السعرية التى تتبع بقصد القضاء على المنافسين وإفلاسهم.

الوفورات المحققه من ممارسة الأعمال:

لا شك أن المنشأة التى ثبتت دعائمها فى السوق وقطعت شوطاً فى ممارسة المهنة لها ميزات متعددة تتفوق بها على المنشآت المنافسة الوليده التى مازالت تحبوا فى السوق. فهناك العديد من الأسباب والمبررات التى تبين قدرة المنشأة العاملة فى السوق على الاستمرار والإزدهار بينما المنشأة الحديثة لسبب أو لآخر حين تبدأ فى التأسيس قد تفشل وتغلق أبوابها. فالمنشآت القائمة والتى قطعت شوطاً فى ممارسة الأعمال فى السوق تتوافر لديها القدرة على الحصول على ما تحتاجه من تمويل فى أسواق المال بشروط أيسر إضافة إلى ما تتمتع به هذه المنشآت من وجود كوادر إدارية عالية الكفاءة تعمل بها جنب إلى جنب مع خبراء من العاملين بها فى مجالات تخصصهم. وقدم مثل هذه المنشآت يكسبها خبره بوضع السياسات المختلفة فتتجنب السياسات الغير ملائمة. وتعزل الأغبياء الغير أكفاء من الكوادر الإدارية. كذلك فإن مثل هذه

المنشآت تكون فى وضع يسمح لها بالتوسع وزيادة نصيبها فى السوق بالاعتماد على التمويل الذاتي (الداخلى).

غير أن المنشآت الوليدة تصادف صعوبات جمه فى تدبير ما تحتاجه من أموال لتمويل رأس المال. وتفتقر إلى الخبره في وضع السياسات وفى الكوارد التى تعمل بها. وهى تقف أمام علامة إستفهام. فإذا توافرت لهذه المنشآت الحديثة الأموال اللازمة فإن المخاطر الإضافية المترتبة على إستثمار هذه الأموال فى منشأة حديثه تفرض على صاحب المال أن يضع شروطاً قاسية غير مغرية للمنشأة.

كذلك فإن المنشأة القائمة قد تتمتع بشهره واسعة وتدعم مبيعاتها بحمله إعلانية ضخمة تقوم بتصريفها من خلال قنوات تسويقية منظمة ومحكمة وتتعامل فى السوق مع عملاء تقليديين تعودا على السلعة لفترة طويلة. والمنشأة الوليده تصادف صعوبات وعوائق تمويلية معقدة فى سبيل تطوير منتجاتها والاعلان عنها، وإنشاء منافذ التسويق وتكوين عملاء لها.

المضمون:

نخرج من مناقشتنا السابقة بمضمونين حول عوائق الدخول تجدر الاشارة إليهما:

الأول: أن عوائق الدخول نادرا ما تكون كامله. والحقيقة أن هذا تعبير آخر يعود بنا إلى النقطة التى سبق أن أشرنا إليها وهى أن الاحتكار المطلق نادر.. وبالرغم من أننا قد بينا أن البحوث والتقدم الفنى (التكنولوجيا) قد تؤدى إلى تقوية مركز المنشأة فى السوق إلا أن التكنولوجيا قد تضعف القوة الاحتكارية. إذا يمكن التغلب على ما تتمتع به المنشأة من ميزه براءات الاختراع عن طريق تطوير منتجات جديدة يمكن أن تحل فى الاستعمال محل السلعه المحمية ببراءة

الاحتراع . وباكتشاف مصادر جديدة للمواد الخام الاستراتيجية . لذلك لم يعد مقبولا أن نطلق لفظ المحتكر على المنشأة الفردية فقط . . فاحتكار المنشأة الفردية لن تقم له قائمة دون حماية أو مساعدة من الدوله .

ثانيا : تتضمن مناقشتنا كذلك أن الاحتكارات قد تكون مرغوبه من وجهة نظر الكفاية الاقتصادية ، فمبررات المنافع العامة والوفورات الاقتصادية قد تقترح أن الاحتكار فى ظل ظروف طلب السوق والأساليب التكنولوجية يحقق أكفأ إنتاج بأقل التكاليف ، ومن الناحية الآخرى ، نجد أن تعليقنا حول ملكية المواد الأساسية وبراءات الاختراع والمنافسة المخربة كمصادر من مصادر الاحتكار يتضمن دلالة غير مرغوبة لممارسة الاحتكار .

وبأخذ هذه النقط فى الحسبان ننتقل إلى تحليل سلوك السعر والإنتاج فى حالة الاحتكار المطلق مع الاهتمام بإبراز موقف الاحتكار من صالح المجتمع وقبوله .

تحديد السعر وحجم الانتاج:

لنفرض أن محتكر فرد يعمل وحده بالسوق وعن طريق براءة اختراع وسيطرته على المواد إستطاع أن يحول دون دخول منشآت جديدة إلى السوق ، ولنفرض أيضاً أن المحتكر لا يخضع لأى إشراف أو تنظيم من جانب الدولة ولذا فهو يتصرف دون وجود أية عوائق أو قيود حالية أو متوقعة من اللجان الحكومية التى تشرف وتنظم المنشآت الاحتكارية ، وباختصار فإننا أمام محتكر تتهئ له الظروف لاستغلال السوق إستغلالاً تاماً . . وسوف يحدد المحتكر الفرد حجم الانتاج الذى يعظم أرباحه على أساس تكاليفه وبيانات الطلب .

طلب المحتكر:

إن الاختلاف الجوهرى بين المحتكر الفرد والمنتج الذى يبيع فى سوق المنافسة الكاملة يكمن خلف جانب الطلب فى السوق، ولنتذكر من الفصل التاسع أن البائع فى ظل المنافسة الكاملة يواجه طلب مرن مرونة تامة عند سعر السوق الذى تحده قوى طلب وعرض الصناعة، وتستطيع المنشأة المنافسة أن تبيع أية كمية ترغب فيها كبيرة كانت أو قليلة بسعر السوق السائد، ومن ثم فإن كل وحدة إضافية تباع تضيف مقدار ثابت - هو سعر هذه الوحدة - إلى الايراد الكلى للمنشأة، وبعبارة أخرى، ونعنى أن الايراد الحدى للبائع فى سوق المنافسة ثابت ويساوى سعر المنتج، ولكن البائع المنافس لا يستطيع أن يفعل شيئاً تجاه سعر السوق، فليس له أى سياسة سعرية، وسواء كان فى صالحه أو فى غير صالحه يتعين عليه قبول السعر المحدد فى السوق.

ومنحنى عرض المحتكر مختلف تماماً، ذلك لأن المحتكر الفرد هو الصناعة ذاتها، ومنحنى طلبه أو منحنى مبيعاته هو بعينه منحنى طلب الصناعة، ومنحنى طلب الصناعة ليس تام المرونة ولكنه مائل إلى أسفل[1]، وتظهر هذه العلاقة فى الأعمدة (١)، (٢) بالجدول (١٠ - ١).

---

(١) يجب على الطالب أن يكون حذراً فى هذه النقطة الخاصة بمرونة الطلب، ذلك أن منحنى طلب المنشأة الفردية التى تعمل فى ظل المنافسة الكاملة مرن مرونة تامة، ولكن هذا لا يعنى أن منحنى طلب المحتكر الفرد عديم المرونة (اللامرونة تامة) فالمعروف أن طلب الفرد فى ظل المنافسة الكاملة تام المرونة، ولكن طلب الصناعة التى تعمل فى ظل المنافسة الكاملة مائل إلى أسفل، وطلب المحتكر الفرد مائل إلى أسفل ولكنه ليس عديم المرونة لأن المنشأة فى ظل الاحتكار هى الصناعة، وكما هو الحال بالنسبة لطلب الصناعة المنافسة فإن درجة المرونة أو اللامرونة التى تميز منحنى طلب المحتكر الفرد تعتمد على تلك العوامل المحددة للمرونة التى ناقشناها فى الفصل الخامس.

جدول (١٠-١)

بيانات الإيراد والتكلفة لمحتكر فرد

(١) حجم الإنتاج	(٢) السعر (الإيراد المتوسط)	(٣) الإيراد الكلي	(٤) متوسط الحدي	(٥) التكلفة التكلفة الكلية	(٦) التكلفة الكلية	(٧) الربح الحدية	(٨) (+) أو الخسارة (-)
صفر	١٧٢	صفر			١٠٠		-١٠٠
١	١٦٢	١٦٢	١٦٢	١٩٠	١٩٠	٩٠	-٢٨
٢	١٥٢	٣٠٤	١٤٢	١٣٥	٢٧٠	٨٠	-٣٤
٣	١٤٢	٤٢٦	١٢٢	١١٣,٣٣	٢٧٠	٧٠	-٨٦
٤	١٣٢	٥٢٨	١٠٢	١٠٠	٤٠٠	٦٠	+١٢٨
٥	١٢٢	٦١٠	٨٢	٩٤	٤٧٠	٧٠	+١٤٠
٦	١١٢	٦٧٢	٤٢	٩١,٦٧	٥٥٠	٨٠	-١٢٢
٧	١٠٢	٧١٤	-٤٢	٩١,٤٣	٦٤٠	٩٠	+٧٤
٨	٩٢	٦٣٦	٢٢	٩٣,٧٣	٧٥٠	١١٠	-١٤
٩	٨٢	٧٣٨	٢	٩٧,٧٨	٨٨٠	١٣٠	-١٤٢
١٠	٧٢	٧٢٠	-١٨	١٠٣	١٠٣٠	١٥٠	-٣١٠

وهناك مدلولين يتضمنهما ميل منحنى الطلب إلى أسفل يجب تفهمها :

أولاً : أن ميل منحنى الطلب إلى أسفل يعنى أن المحتكر الفرد يستطيع أن يزيد من حجم مبيعاته عن طريق واحد فقط وهو خفض سعر الوحدة من منتجاته، كذلك فإن الحقيقة فى أن المحتكر الفرد لابد وأن يخفض السعر ليرفع من مبيعاتــه تجعـل الايراد الحدى أقل من السعر (الايراد المتوسط)ولكل مستوى من مستويات الانتاج باستثناء الأول، ويرجع السبب فى ذلك إلى أن إنخفاض السعر لا يسرى على بيع الوحدة المضافة من الانتاج فقط ولكنه يسرى كذلك على بيع الوحدات الأخرى من الانتاج التى كانت تباع من قبل بسعر أعلى. لذلك فإن بيع كل وحدة إضافية ستضيف إلى الايراد الكلى سعر هذه الوحدة مطروحاً منه مجموع الخصومات التى تسرى على الوحدات السابقة من الانتاج نتيجة لخفض السعرعما كأن عليه من قبل، فالايراد الحدى للوحدة الثانية من الانتاج كما يظهر من الجدول (١٠ - ١) هو ١٥٢ جنيه وهو يقل عن السعر (١٥٢ جنيه) لأن خفض السعر بمقدار ١٠ جنيها لابد وأن يخصم من الوحدة الأولى حتى يمكن زيادة المبيعات من وحدة إلى وحدتين، هذا المنطق هو الذى يفسر لنا السبب فى أن بيانات الايراد الحدى الواردة بالعمود ٤ من الجدول (١٠ -١) تقل عن سعر لمنتج المبين بالعمود (٢) من نفس الجدول بالنسبة لجميع مستويات الانتاج ما عدا الوحدة الأولى.

والمدلول الثانى : الذى يتضمنه ميل منحنى الطلب إلى أسفل هو : أنه فى جميع حالات أسواق المنافسة المقيدة حيث يتلائم مثل هذا المنحنى للطلب (أى فى أسواق الاحتكار للفرد، وإحتكار القلة، والمنافسة الاحتكارية) يكون للمنشآت سياسة سعرية، ذلك لأن كل منشأة لديها القدرة على التأثير فى العرض الكلى ومن ثم فإن قراراتها الانتاجية تؤثر بالضرورة على سعر المنتج. ويظهر ذلك جلياً على حالة المحتكر الفرد التى ناقشها هنا، حيث تسيطر منشأة فردية على الانتاج الكلى، وعلى ضوء مايواجهه من طلب مائل إلى

أسفل، حيث يصاحب كل مستوى من الانتاج بسعر معين، يحدد المحتكر السعر الذى يبيع به عند إتخاذ قرار بشأن حجم الانتاج الذى يقوم به، وسوف يجد الطالب من الأعمدة (١)، (٢)، من الجدول (١٠ - ١) أن المحتكر يستطيع أن يبيع وحدة واحدة فقط من الانتاج بسعر ١٦٢ جنيه ووحدتين فقط بسعر ١٥٢ جنيه وهكذا[١].

ولكن لاينبغى أن نستنتج من ذلك أن المحتكر حر طليق من قيود قوى السوق عند تحديده للسعر وحجم الانتاج أو أن المستهلك يقع تحت رحمة المحتكر كلية، ولكن انحدار منحنى طلب المحتكر إلى أسفل يعنى بصفة خاصة أن الأسعار المرتفعة يصاحبها أحجام منخفضة من المبيعات وعلى العكس ترتبط الأسعار المنخفضة باحجام كبيرة من الانتاج وعليه فإن المحتكر لا يستطيع أن يرفع السعر دون أن يفقد جانب من المبيعات ولا يستطيع أن يحقق مزيداً من المبيعات دون أن يقوم بتخفيض السعر، والسؤال الذى يتبادر إلى الذهن الآن هو : ماهو مزيج السعر والكمية الذى يختاره المحتكر الفرد على منحنى الطلب ؟ والإجابة على ذلك لاتعتمد على بيانات الطلب والايراد الحدى فقط ولكنها تعتمد كذلك على التكاليف.

بيانات التكاليف:

وفي جانب التكاليف، نفترض أنه بالرغم من أن المنشأة محتكره فى سوق المنتج النهائى إلا أنها تحصل على ماتحتاجه من موارد من سوق منافسيه، ونستخدم نفس أساليب الانتاج التى تسخدمها المنشأة المنافسة التى عرضناها

---

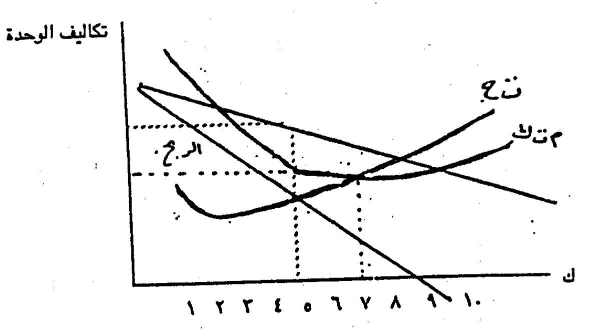
(١) أن مفهوم منحنى العرض لاتنطبق علي حالة الاحتكار المطلق أو أى صورة أخرى من صور المنافسة المقيدة نتيجة لقدرة البائع علي السيطرة على سعر المنتج فمنحني العرض بين الكميات التى يعرضها المنتج عند أسعار معينة التى يواجهونها فى السوق، ولكن الأسعار ليس محددة للمحتكر فهو لايستجيب لسعر ثابت محدد، ولكنه يحدد السعر بنفسه.

فى الفصل السابق، ويسمح لنا هذا الغرض باستخدام بيانات التكلفة التى قدمناها فى الفصل الثامن وطبقناها فى الفصل التاسع، ومن ثم يسهل مقارنة قرارات المحتكر فى شأن تحديد السعر وحجم الإنتاج بتلك القرارات التى تتخذ فى سوق المناقشة الكاملة، وتعيد الأعمدة (٥)، (٧) فى الجدول (١٠-١) عرض مفاهيم التكلفة الواردة بالجدول (٨ - ٣).

تعادل الايراد الحدى مع التكلفة الحدية:

إن المحتكر الذى يسعى إلي تحقيق الربح يستخدم نفس المنطق الذى تستخدم المنشأة التى تسعى إلي تحقيق الربح داخل صناعة متنافسيه، لذلك فإنه سيقوم بانتاج كل وحدة متتالية من الإنتاج طالما أن هذه الوحدة تضيف إلى إيراده الكلى أكثر مما تضيفه إلي تكاليفه الكلية، وبالتعبير الفنى، سوف تقوم المنشأة بالإنتاج حتى تصل إلي مستوى الانتاج الذى يتساوى عنده الايراد الحدى مع التكلفة الحدية.

وبمقارنة الأعمدة (٤)، (٧) فى الجدول (١٠ - ١) نجد أن مستوى الانتاج الذى يعظم الربح هو ٥ وحدات، لذا فإن الوحدة الخامسة هى آخر وحدة من الإنتاج يزيد عندها الايراد الحدى عن التكلفة الحدية، ولكن ماهو السعر الذى يحدده المحتكر حينئذ؟ إن منحنى الطلب الوارد بالأعمدة (١)، (٢) يبين أن هناك سعر واحد فقط يمكن أن تباع به خمس وحدات وهو ١٢٢ جنيه.



الشكل (١٠ - ١) يعظم المحتكر الفرد أرباحه بالانتاج عند ذلك المستوى الذى يحقق القاعدة د ح = ت ح، وفي هذه الحالة يكون ربح الوحدة هو ا ع م ويصور المستطيل المظلل إجمالى الارباح.

ويصور الشكل (١٠ - ١) هذا التحليل بيانيا حيث تصور المنحنيات بيانات الطلب والايراد الحدى ومتوسط التكلفة الكلية والتكلفة الحدية الواردة بالجدول (١٠ - ١) ويتضح من مقارنة منحنى الايراد الحدى والتكلفة الحدية، مرة أخرى، إن الانتاج المعظم للربح هو ٥ وحدات أو بشكل عام هو ك م، يمكن إيجاد السعر الوحيد الذى يمكن أن تباع به الكمية ك م بمد عمود من نقطة تعظيم الربح على الاحداثى الافقى إلى أعلي حتى يلتقى مع منحنى الطلب ثم نوصل خط بزاوية قائمة من نقطة الالتقاء علي منحنى الطلب إلى الاحداثى الرأسي عند النقطة ع م، فإذا أراد المحتكر أن يحدد سعر أعلي من ع م يتعين عليه نقل منحنى طلبه إلى أعلي، ويعني ذلك أن حجم مبيعاته سيكون أقل من المستوى ك م الذى يعظم الربح وإذا حدد سعر أقل سيكون حجم مبيعاته أكبر من المستوى المعظم للربح.

وتشـيـر الأعـمـدة (٢)، (٥) من الجدول (١٠ - ١) أنه عند إنتـاج ٥ وحدات سيكون سعـر المنتج (١٢٢ جنيـه) ومن ثم تكـون ربحيـة الوحـدة ٢٨ جنيه وإجمالي الأرباح الاقتصـادية ١٤٠ جنيه (أو ٥ مضروبة فى ٢٨ جنيه) وتظهر ربحية الوحدة فى الشكل (١٠ - ١) ممثلة فى المسافة اع م ونحصل على إجمالى الأرباح الاقتصادية (المنطقة المظللة) بضرب ربح الوحدة فى مستوى الانتاج ك م المعظم للربح .

ويمكن تحديد نفس المزيج من السعر والكمية المعظمة للربح بمقارنة الايراد الكلي بالتكـاليف الكليـة عند كل مسـتوى من مسـتـويات الانتـاج، ويمكن للقارىء استخدام الاعمدة (٣)، (٦) من الجدول (١٠-١) ليتحقق من النتائج التى وصلنا إليه باستخدام تحليل الايراد الحدى والتكلفة الحدية، كذلك فإن رسم شكل دقيق لمنحنى الايراد الكلى ومنحنى التكاليف الكلية المناظرة للانتاج سيظهر أن أكبر فارق بين المنحنيين (أعظم ربح) بتحقق عند إنتاج ٥ وحدات .

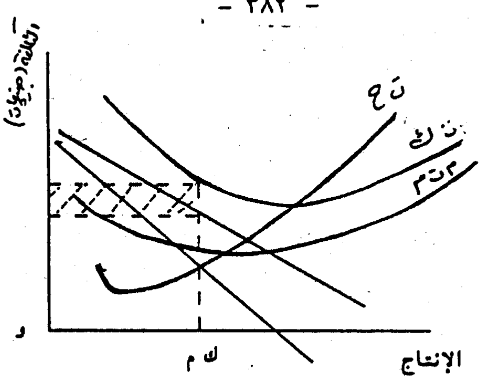
اخطاء التسعير الأحتكارى:

لقـد أوضح تحليلنا السـابق بعض المغـالطات والأخطاء الخـاصة بسلوك الاحتكار:

١ - لأن المحتكر يستطيع التحكم فى الانتاج والسعر، فغالبا ماينـاور على رفع الأسعار « ومن ثم سيحاول الحصول علي أعلى سعر ممكن » وهناك من يرى أن هناك مغالطة فى هذا التأكيد إذ أن هناك العديد من الأسعار التي تزيد عن السعر ع م فى الشكل (١٠ - ١) ولكن المحتكر نأى بنفسه عنهـا لسبب بسيط وهو أنهـا تحقق له أرباح تقل أقصى ربح، فالأرباح الكليـة هى الفـرق بين الايراد الكلي والتكلفـة الكليـة وكل من هذه المحددات للأرباح يعتمد على الكمية المباعة كما يعتمد على السعر وتكلفة الوحدة .

٢ - أن المحتكر يسعى إلى تحقيق أقصى أرباح كلية . وليس أقصى ربح للوحدة، فإذا قمنا فى الشكل (١٠ - ١) باجراء مقارنة دقيقة للمسافة الواقعة بين متوسط التكلفة والسعر عند المستويات المختلفة من الانتاج لتبينا أن ربحية الوحدة تكون فى أعلاها عند نقطة تقترب من يسار مستوى الانتاج المعظم للربح ك م، ويمكن كذلك مشاهدة ذلك من الجدول (١٠ - ١) حيث ربح الوحدة هو ٣٢ جنيه عند إنتاج ٤ وحدات بينما ينخفض إلى ٢٨ جنيه عند إنتاج ٥ وحدات وهو المستوى المعظم للربح، وفى هذه الحالة يقبل المحتكر ربح للوحدة يقل عن أقصى ربح للوحدة لسبب بسيط وهو أن المبيعات الاضافية ستعطى له عائد يزيد عما يعوضه عن انخفاض ربحية الوحدة، لذلك فإن المحتكر الذى يسعى إلي تحقيق الربح سوف يبيع ٥ وحدات ليربح ٢٨ جنيه للوحدة بدلا من بيبع ٤ وحدات ليربح ٣٢ جنيه للوحدة.

٣ - كذلك ينبغى التأكيد على أن المحتكر الفرد لايضمن تحقيق أرباح اقتصادية، حقيقياً أن الأرباح الاقتصادية فى ظل الاحتكار المطلق تكون عادة، أكبر من الارباح التى يحققها المنتج فى المنافسة الكاملة، فتقدر المنتج فى المنافسة أن يحصل فى الأجل الطويل على ربح عادى نتيجة لحرية وسهولة دخول منشآت جديدة فى الصناعة، ولكن حواجز الدخول تسمح للمحتكر بالاحتفاظ بأرباح اقتصادية فى الأجل الطويل، وطبيعى أن المحتكر، شأنه شأن المنتج المنافس، لايستطيع الاستمرار فى دوام تحمل خسارة، إذ يتعين على المحتكر أن يحقق ربح عادى أو مايزيد عليه فى الأجل الطويل وإلا فإنه لن يستطيع الاستمرار في الانتاج، ولكن إذا واجه المحتكر حاله من الطلب والتكاليف آسوء من تلك التى عرضناها فى الشكل (١٠ - ١) فربما تحقق خسارة فى الأجل القصير نتيجة لضعف الطلب وارتفاع التكاليف.



الشكل (١٠-٢) إذا كان الطلب ط ضعيفا والتكاليف مرتفعة فقد يعجز المحتكر عن تحقيق ربح، ومن ثم سيدنى من خسائره فى الأجل القصير بالانتاج عند ذلك المستوى يحقق القاعدة د ح = ت ح، وستكون خسارة الوحدة هى ا ع م وإجمالى الخسارة ممثله بالمستطيل المظلل.

قيود تعظيم الارباح:

إن التعليقات التى ذكرناها تشير إلى أن هناك بعض القيود التى يفرضها السوق على المحتكر، فاعتبارات التكلفة والطلب تضع قيوداً على سلوك المحتكر تجاه السعر ومستوى الانتاج، والحقيقة، أن بعض القوى الأخرى قد تؤدى بالمحتكر إلي ممارسة بعض القيود، وربما تضطره هذه القوى إلى التعمد إلى فرض سعر أقل إنتاج حجم أكبر من مستوى السعر والانتاج المحقق لأقصى ربح، وهناك قيدين من هذه القيود جديرة بالتعليق :

ففى المقام الأول : المحتكر ليس مجهلا « فهوية البائع المحتكر تكون مشهورة فى السوق عادة، لذلك فإن المحتكر الذى يستغل مركزه الاحتكارى فى السوق قد يجد نفسه هدفا لنقد مرير من الجماهير، ومع كل فإننا بالشكل (١٠-٢) أن هناك مستويات كثيرة من الأسعار تقل عن ك م ولاتزال تدر

أرباحا إقتصادية ملموسة للمحتكر، فإذا انتشر النقد وذاع صيته على الرأى العام واستمر فقد يؤدى إلى فقدان هذا المحتكر بشهرة محله بل الاسره من ذلك، من وجهة نظر المنشأة، أن يتعرض لصورة من صور التدخل الحكومى سواء عن طريق التشريعات المناهضة للاحتكارات أو عن طريق التنظيم والاشراف أو تشجيع منافسين جدد هو حتى التطرف بتأميم المنشأة، لذلك فإنه طبقاً للنظرة طويلة الأجل ربما يكون أكثر تعقلاً أن يتجنب المحتكر مثل هذه الظروف فى سلوكه فى السوق حتى ولو تحمل عبء التضحية ببعض الأرباح حتى لا يتعرض لمثل هذه المشاكل.

ثانياً : قد يتعمد المحتكر إلى تحديد أرباحه حتى لايغرى منافسين جدد، والمحتكر الذى يحقق أرباحاً طائلة قد تشجع المنافسين على بذل جهود مضاعفة لتخطى حواجز المحتكر، ولعلنا ندرك أن حواجز الدخول نادراً ما تكون مستعصية على طول الزمن، فاستغلال المحتكر استغلالا فاحشاً لمركزه فى الأجل القصير قد يدمر هذا المركز الاحتكار فى الأجل الطويل.

وأهمية هذه القيود الاختيارية تتعرض لجدال وحوار ساخن، ويكون من الخطأ القول بأنها تقلل من شأن تحليلنا لتعظيم الأرباح، فعلى أفضل تقدير قد تؤدى إلى الانحراف قليلاً عن المزيج من السعر، والانتاج المحقق لأقصى ربح.

الآثار الاقتصادية:

لننتقل الآن إلى تقييم الاحتكار الفردى من وجهة نظر المجتمع ككل، وسوف نركز على الآتى :

١- السعر، والانتاج، وتخصيص الموارد.

٢- توزيع الدخل.

٣- التقدم الاقتصادى، أى التقدم التكنولوجى وحتى يكون تحليلنا واضحاً قاطعاً سنتجاهل وجود أية قيود تفرض على سياسات المحتكر ونفترض أن المحتكر يسعى إلى تعظيم ربحه على ضوء ما نسمح به ظروف تكاليفه وإيراده.

السعر، والانتاج، وتخصيص الموارد:

إنتهينا فى الفصل السابق إلى أن المنافسة الكاملة تؤدى إلى تحقيق أعلى كفاءة فى تخصيص الموارد، ففى الأجل الطويل تضطر المنشآت إذاء حرية الدخول والخروج من الصناعة والتشغيل بمعدل أمثل من الانتاج حيث تكاليف وحدة الإنتاج تصل إلى أدناها، ومن ثم يكون سعر المنتج عند أقل مستوى يتسق مع متوسط التكلفة الكلية، ولنوضح مثال لذلك: ننظر إلى الشكل (١٠ - ٢) حيث نجد أن المنشأة المنافسة يمكن أن تبيع ك جـ من وحدات الانتاج بسعر ك جـ ع جـ، كذلك فإن التوازن الطويل الأجل فى ظل المنافسة يتضمن كفاءة تخصيص الموارد، وفى هذا الانتاج سيحدث ذلك إلى النقطة التى يتعادل عندها السعر (مقياس قيمة المنتج بالنسبة للمجتمع) مع التكلفة الحدية (مقياس المنتجات البديلة الذى يضحى بها المجتمع من أجل إنتاج أى سلعة معينة).

ويشير الشكل (١٠ - ٢) إلى أنه إذا إستخدمنا نفس التكاليف، فإن المنشأة الاحتكارية ستعطى نتائج أقل قبولاً، ذلك لأننا تبينا مما سبق أن المحتكر الفرد سيعظم أرباحه بإنتاج المستوى ك م ويحدد السعر ع م، ويلاحظ أن المحتكر سيجد أنه من الأربح بيع إنتاج أقل وتحديد سعر أعلى مما يحدث للمنتج فى حالة المنافسة الكاملة، لذلك يتضح أنه عند إنتاج ك م من وحدات الإنتاج سيكون سعر المنتج أعلى بكثير من التكلفة الحدية، ويعنى ذلك أن

المجتمع يعطى قيمة أكبر للوحدات المضافة من السلعة المحتكره أكثر من بدائلها من السلع الأخرى التى يمكن إنتاجها باستخدام نفس الموارد الاقتصادية، وبعبارة أخرى، تجد أن إنتاج المحتكر المعظم للربح يؤدى إلى سوء تخصيص الموارد، ويجد المحتكر أنه من الأربح له يقيد ألإنتاج ومن ثم إستخدام موارد أقل عما هو مبرر من وجهة نظر المجتمع.

فإذا كانت التكاليف واحدة، فإن المحتكر الفرد سيجد أنه من الأربح له فرض سعر أعلي وإنتاج حجم أقل ويؤدى إلى تخصيص الموارد بشكل أقل كفاءة مما يحدث من المنشأة التى تعمل فى ظل المنافسة الكاملة، هذه النتائج المتباينة ترجع جذورها إلى حواجز الدخول التى تميز الاحتكار.

وهناك استثناء أساس من هذه النتائج : فالافتراض بأن تكاليف الوحدة للمنشأة التي تعمل فى ظل المنافسة الكاملة والمنشأة المحتكرة واحده لاينطبق باستمرار فى الواقع العملى، ففى ضوء أساليب الانتاج ومن ثم تكاليف الإنتاج قد لايكون طلب المستهلك كافيا لتأييد قيام عدد كبير من المنشآت المتنافسة، تنتج كل منها الحجم الذى تسمح لها بالاستفادة من وفورات الحجم، وفى مثل هذه الأحوال تجب أن تكون المنشأة كبيرة بالنسبة للسوق، أي يتعين أن تكون احتكارية، حتى تنتج بكفاءة (بتكلفة منخفضة للوحدة) ولقد بنيت مناقشتنا السابقة، حول وفورات الحجم كعائق للدخول وقبول إنشاء المنافع العامة فى بعض المجالات، على مثل هذه الاعتبارات للتكلفة (أنظر الفصل الثامن).

ولكن ماهو مقدار أهمية هذا الاستثناء ؟ إن معظم الاقتصاديين يشعرون أنه ينطبق فى الغالب على المنافع العامة ومن ثم ليس مغرى يذكر فى التقليل من شأن النتائج العامة التى توصلنا إليها بخصوص الطبيعة المقيدة للاحتكار.

توزيع الدخل :

ربما يساهم احتكار الاعمال فى تفاوت توزيع الدّخل، فعلى ضوء قوة المحتكر فى السوق يفرض سعر أعلى من السعر الذى تحدده المنشأة العامة فى المنافسة الكاملة والتى تتحمل نفس التكاليف وبهذا يكون المحتكر قادراً في الحقيقة على فرض نوع من الضريبة الخاصة على المستهلكين ومن ثم يحقق أرباح إقتصادية طائلة، وجدير بالملاحظة : أن هذه الأرباح الاحتكارية لاينتشر توزيعها لسبب بسيط، وهو أن ملكية أسهم الشـركة تتركز بشكل كبير فى أيدى مجموعات من ذوى الطبقات العليا من الدخل، لذلك فإن أصحاب المنشأة الاحتكارية يميلون إلي تحقيق الثراء على حساب بقية أفراد المجتمع .

وبافتراض أن الاحتكار يساهم فى تفاوت الدخل فهل يعبر هذا التفاوت غير مرغوب بالضرورة، الحقيقة أنه بالرغم من وجود بعض الآراء التى لا تجد فى توزيع الدخل ضرراً إلا أن الغالبية العظمى تجد أن سوء توزيع الدخل بشكل متفاوت لا يقتصر أثره على الناحية الاجتماعية ممثله فى جانب العدالة ولكنه يؤثر كذلك على كفاءة تخصيص الموارد على النحو الذى أسلفنا بيانه فى الفصل السادس عند تقييم دور جهاز الأسعار .

التقدم الفنى (التقدم التكنولوجى) :

لقد خففنا من شجبنا وإدانة الاحتكار الفردى بملاحظة مايحدث فى بعض الحالات من وجود وفورات للانتاج الكبير الامر الذى ربما يؤدى فى هذه الحالات إلى ضياع هذه الوفورات على الصناعة إذا كانت تتكون من عدد كبير من المنشآت الصغيرة المنافسة، وهناك جانب ديناميكى لهذا الخط من التفكير، وحتى تكون أكثر تحديداً دعنى نتساءل، هل المنافسة الكاملة أم الإحتكار هو الذى يؤدى إلى الاسراع بتطوير المنتجات وتطوير الاساليب الإنتاجية على

مدار الزمن ؟ والحقيقة أن الإجابة على هذا السؤال مثل أرض خصبة لنمو آراء أمينة متباينة .

فالمنشآت المتنافسة، بكل تأكيد، لديها الحافز (بل الحقيقة الزام السوق) لاستخدام أفضل وسائل الإنتاج المعروفة كفاءة، فلقد رأينا أن بقاءها مرتبط بمدى كفاءتها، ولكن فى نفس الوقت، تتجه المنافسة إلى حرمان المنشآت من الربح الاقتصادى (وهى الوسيلة الهامة والحافز الرئيسى لتطوير منتجات جديدة وأساليب إنتاجية متطورة، فالارباح التى يجنيها المخترع فى ظل المنافسة الكاملة لقاء ماقدمه من أسلوب متطور عمرها قصير، فالمنشأة المبتكرة التى تعمل فى صناعة متنافسة ستجد أن كثير من منافسيها سيتسابقون إلى تقليدها بسرعة ويطبقون ماحققته من تقدم تكنولوجى طبق الاصل، ومن ثم تشارك المنافسين فى الحصول على مكاسب هذا التقدم دون أن يساهموا فى تحمل تكاليف البحوث الفنية الناجحة التى انتهت إلى التطوير المنفذ.

وعلى العكس من ذلك، قد نشاهد أن المحتكر يستمر فى تحقيق أرباح اقتصادية كبيرة، لهذا سيكون للمحتكر للفرد موارد مالية كبيرة يمول بها احتياجات التقدم التكنولوجى أكثر من موارد المنشآت المتنافسة، ولكن ماهو الحال بالنسبة لحافز المحتكر الفرد تجاه التقدم التكنولوجى ؟ هل هو فى حاجة حقيقية إلى ذلك ؟ هنا نجد أن الصورة ملبدة بالغيوم.

فهناك حجة تنادى بأن حافز المحتكر تجاه تطوير الاساليب التكنولوجية الحديثة ضعيفة، ففى غياب منافسين لاتوجد بواعث تلقائية لدى المحتكر تحمله على تشجيع التقدم التكنولوجى فى سوق احتكارى، ولان المحتكر الفرد يحتمى بمركز رصين في السوق، فإنه يقدر على الصمود فى السوق والاستمرار فى الإنتاج بطرق أقل كفاءة دون مبالاه، فالمنافسة الحادة فى السوق

تعاقب المنتج الغير كفؤ، ولكن المحتكر الكسول الغير كفؤ لايواجه هذا العقاب لسبب بسيط وهو عدم وجود منافسين له فى السوق، فالمحتكر لديه كل الاسباب التى تجعله راضيا قانعا بحالته، وقد يحبس المحتكر الفرد التطورات التكنولوجية فى كلا المنتجات وأساليب الإنتاج ويحفظها حتى يستطيع إستغلال المعدات الرأسمالية القائمة بكاملها، ويقرر أصحاب هذه الحجة أن المحتكر يقف فى وجه التطوير فى تحديث المنتجات وأساليب الإنتاج حتى يتجنب الخسائر التى تنشأ عن تقادم الآلات والمعدات القائمة، وحتى إذا قدمت التطورات التكنولوجية متأخرة من المحتكر، فإن الانخفاض فى التكاليف نتيجة هذا التطور ستعود كلها إلى المحتكر فى صورة زيادة فى الإرباح وجزئيا، إذا جاز ذلك، إلى المستهلك فى صورة انخفاض الأسعار وزيادة الانتاج، وهناك من يعارض هذا الرأى وتتخلص حججهم فى الآتى :

١ - أى فشل زريع فى تحقيق حد أدنى من التقدم التكنولوجى سيشير نقد عام ويؤدى فى نفس الوقت إلى تدخل الدولة .

٢ - التقدم التكنولوجى أحد الوسائل لتخفيض تكلفة الوحدة ومن ثم التوسع فى الإرباح، وكما يتضمنه تحليلنا في الشكل (١٠ - ١) تؤدى انخفاض التكاليف إلى تدعيم موقف تعظيم الأرباح والتى تشمل إنتاج أكبر وأسعار أقل عما كان عليه الحال من قبل، كذلك فإن التوسع فى الإرباح لن تكون مرحليا، ذلك لأن حواجز الدخول ستحمى المحتكر من تعدى المنافسين تدريجيا علي الأرباح .

٣ - قد تكون البحوث والتقدم التكنولوجى أحد حواجز المحتكر أمام الدخول، لذا فإن المحتكر لابد وأن يشاير وينجح فى مجالى التقدم الفنى وإلا اضطر فى المستقبل إلى الركوع للمنافسين الجدد .

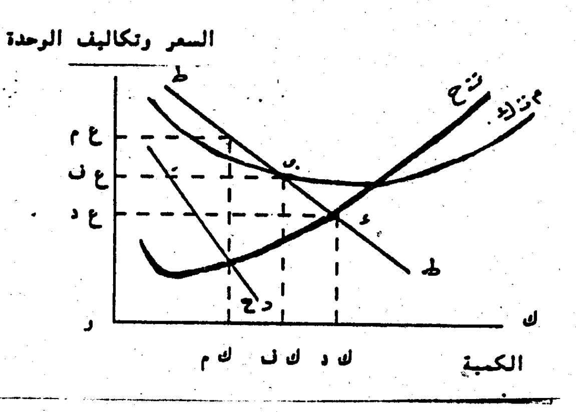
ولكن أى وجهات النظر أكثر دقة ؟ والصراحة أن الاقتصاديين ليسوا على يقين من ذلك، فمعظم الاقتصاديين لا يتصورون الاحتكار المطلق هيكل خاص متقدم من هياكل السوق، وفى نفس الوقت يعترفون بأن الزراعة والصناعة وهى أقرب النماذج التي تناسب المنافسة الكاملة قدمت فى مناسبات نادرة فقط لنفسها إبتكارات فى المنتجات وطرق الإنتاج، فالبحوث التى تجريها الحكومة ومنشآت احتكار القلة التى تنتج معدات زراعية قدمت لهذه الصناعات المنافسة بغالبية التطورات التي قدمتها فى المنتجات والأساليب الفنية.

ولعلنا بذلك نوجز تعميم حول الكفاءة الاقتصادية للمحتكر، ففى إقتصاد ساكن (استاتيكى) حيث يكون إمكانية الحصول على وفورات الحجم متساوية بالنسبة لمنشآت المنافسة الكاملة ومنشآت الاحتكار، فإن المنافسة الكاملة تكون أفضل من الاحتكار فى كون المنافسة الكاملة تدفع إلي استخدام أفضل الأساليب التكنولوجية المعروفة وتخصص الموارد طبقاً لإحتياجات المجتمع، ومن الناحية الأخرى، عندما تكون وفورات الحجم المتاحة للمحتكر غير ممكن الحصول عليها بالنسبة للمنتجين في حالة المنافسة الكاملة، أو فى إطار ديناميكى حيث تتعين أخذ التغيرات فى معدل التقدم التكنولوجي فى الاعتبار فإن ضعف كفاءة المحتكر لا تغذوا دليلا.

الاحتكار المنضبط:

إن الصناعات الاحتكارية تمثل « احتكارات طبيعية » ومن ثم تكون عرضه للتنظيم والقواعد العامة. وتحديد أسعار المرافق العامة - مثل السكك الحديدية والتليفونات والغاز الطبيعى والكهرباء وغيرها - تحددها الحكومة. وفى بعض الدول مثل الولايات المتحدة حيث تمنح الدولة مثل هذه

الاحتكارات إلى بعض الشركات ليقوم بأداء الخدمة، تشكل لجان فيدرالية تراقب أعمال هذه الشركات وتضع القواعد المنظمة لها وهى التي تحدد أسعار الخدمة - مثل هذه القواعد تجعل مثل هذه الاحتكارات أكثر قبولا لدى الرأى العام.



الشكل (١٠ - ٣) إن وضع قواعد التسعير يطور الآثار الاجتماعيّة للاحتكار الطبيعى، ويؤدى السعر الأمثل اجتماعياً ع د إلى كفاءة تخصيص الموارد ولكن يبدوا أنه يحقق بعض الخسائر ومن ثم يحتاج إلى دعم من جانب الدولة بصفة مستمرة وإذا حصل المحتكر على « عائد عادل » المحدد بالسعر ع ف فإنه سيتمكن من تحقيق التعادل، ولكنه لن يصحح من سوء استخدام الموارد (وجود خامات عاطلة) نهائياً.

السعر الأمثل نهائياً:

إذا نظرنا إلى الشكل (١٠ - ٣) نجد أن ع م، ك م هما السعر وحجم الإنتاج المحققين لتنظيم الربح التى يحددها المحتكر المطلق الذى لا يعمل وفق قواعد عامة تفرضها عليه الدولة. ولأن السعر يزيد، فى هذه الحالة، عن متوسط التكلفة الكلية. فإن المحتكر يجنى من ذلك أرباح إقتصادية مجزية.

تساهم بكل تأكيد فى زيادة التفاوت فى توزيع الدخل. كذلك، فإن السعر يزيد عن التكلفة الحدية، الأمر الذى يشير إلى عدم إستغلال الموارد الاقتصادية فى هذا المجال من إنتاج السلع أو الخدمات الاستخدام الأمثل، ومن ثم توجد طاقات عاطلة من هذه الموارد.

فإذا كان تشكيل لجان الحكومية تشرف على الاحتكار وتضع القواعد المنظمة لها هو تحقيق كفاءة فى تخصيص الموارد، يكون منطقياً وضع حد أعلى للسعر لا يتعداه المحتكر ويكون مساوياً للتكلفة الحدية. ولما كانت كل نقطة على منحنى الطلب تمثل مزيج من السعر والكمية المطلوبة المناظرة له، ونلاحظ من الشكل أن منحنى التكلفة الحدية يقطع منحنى الطلب عند النقطة د فقط. يكون من الواضح أن السعر ع د هو السعر الوحيد الذى يساوى التكلفة الحدية. وفرض هذا السعر الأقصى على المحتكر يجعل منحنى الطلب الفعالة لمنتجاته هو ع د ط وبقية الطلب حينئذ تمام المرونة، ومن ثم ع د = د ح حتى النقطة د حيث تنتهى كفاءة السعر التنظيمى، والنقطة الهامه هنا، هى أنه على ضوء تحديد السعر الإلزامى ع د يعظم المحتكر أرباحه بإنتاج ك د من وحدات الإنتاج فعند هذا المستوى نجد أن د ع (ع د) = ت ح وفرض هذا السعر الجبرى يمنع على أن محتكر الحصول على سعر يزيد عن ع د وبهذا تكون الجهة المنوط بها تنظيم هذا النوع من الاحتكارات قد سلمت المحتكره القدرة على إستغلال موقفهاالاحتكارى باللجوء إلى سياسة تقييد حجم إنتاجه كى يجنى من ورائها فائدة الحصول على سعر أعلى، والخلاصة، أن فرض السعر الإلزامى ع د مع ترك الحرية للمحتكر فى تحديد حجم الإنتاج الذى يعظم ربحه، يشجع على تحقيق نتائج فى تخصيص الموارد مثل تلك التى تحدث فى حالة وجود المقاصة الكاملة. إذ يتم الإنتاج عندما ع د = ت ح وتحقيق هذه القاعدة يشير إلى كفاءة تخصيص الموارد إلى هذا المنتج أو الخدمة.

السعر أو العائد العادل:

غير أن هذا السعر الأمثل إجتماعياً ع د يثير مشكلة ممثلة فى تحقيق خسائر المنشأة الخاضعة للقواعد المنظمة. فالسعر الذى يساوى التكلفة الحدية يكون منخفضاً للغاية بحيث لا يمكن معه تعطية متوسط التكاليف الكلية، والنتيجة هى تحقيق خسائر. ويرجع السبب فى ذلك إلى طبيعة النافع العامة. فلما كان من الضرورى أن تقابل المنافع العامة قمة الطلب (الذروة) على السلعة أو الخدمة (يومياً وموسمياً) ستكون هناك طاقات إنتاجية كبيرة في مثل هذه المشروعات عندما يكون الطلب عادياً، هذا المستوى المرتفع من الاستثمار فى المعدات الرأسمالية يعنى أن تكاليف وحدة الإنتاج يمثل إلى الإنخفاض على مدى واسع من الإنتاج. وبالاصطلاح الفنى يقول أن منحنى الطلب بالشكل (١٠ - ٣) يقطع منحنى التكلفة الحدية مع منحنى متوسط التكلفة الكلية ولذا فإن السعر الأمثل إجتماعياً يكون أقل الضرورة من م ت. وبناءاً عليه فإن فرض السعر الأمثل إجتماعياً على المحتكر المنضبط يعني تحقيق خسائر فى الأجل القصير وإفلاس المشروع فى الأجل الطويل.

فما هو العمل إذاً حيال هذا الأمر ؟ فى ضوء هذه الظروف يكون المتعين على اللجان الحكومية المنوط بها الاشراف على مثل هذه الاحتكارات الطبيعية أن تعالج هذا الأمر من أجل تحقيق كفاءة فى تخصيص الموارد وتعامله العلاقة بين السعر والتكلفة الحدية. وتشير التجارب التى مرت بها الدول الأخرى مثل الولايات المتحدة الأمريكية إلى أن اللجان الفيدرالية التى تشرف على هذه القطاعات تضع ما يسمى بالسعر أو العائد العادل الذى يعالج مشاكل السعر الأمثل إجتماعياً فى تحقيق خسائر المحتكر وفى نفس الوقت تحقق الغرض من الاشراف فى تضحيح أوضاع تخصيص الموارد.

ويبين الشكل (١٠ - ٣) هذا السعر العادل عند ع ف، فعند هذا السعر

يتقاطع منحنى الطلب مع منحنى متوسط التكلفة عند النقطة ف فقد يرى من الواضح أن ع ف هو السعر الوحيد الذى يعطى عائد مشروع ويكون حجم الانتاج المقابل له هو ل ف .

مشاكل تنظيم الاحتكار:

إن مقارنة السعر الأمثل إجتماعياً بالسعر الذى يحقق عائد عادل تبين وجود مشكلة فى وضع السياسة ، فعند وضع السعر الذى يحقق أكفأ إستخدام للمـــوارد (ع = ت ح) فإن المنشأة القائمة بأداء المنفعة العامة تحقق خسارة . وبقاء المشروع يعتمد فى هذه الحالة على منح دعم دائم لهذه المنشآت كى تعوضها عن هذه الخسارة : تموله الدولة من حصيلة الضرائب . ومن الناحية الأخرى . نجد أنه بالرغم من أن السعر العادل يغطى تكاليف المنتج ، إلا أنه لا يعالج مشكلة سوء إستخدام الموارد علاما كاملا بل أنه يعالج المشكلة جزئياً . أى أن السعر العادل يؤدى إلى زيادة الانتاج من

ل م إلى ك ف فقط ، بينما السعر الأمثل إجتماعياً يحقق الإنتاج ك د وبالرغم من هذه المشكلة المحيرة إلا أن تنظيم أعمال المحتكر عن طريق وضع القواعد المنظمة له وتشكيل اللجان التى تشرف عليه يحسن معه النتائج المحققة ، فى ظل الاحتكار ، من وجة نظر المجتمع فوضع قواعد التسعير يخفض السعر ويزيد الانتاج ويخفض الأرباح الاقتصادية التى يجنيها المحتكرين .

الجزء الثانى

مبادئ فى الاقتصاد الكلى

تمهيــد :

لقد كان مركز الاهتمام فيما ناقشناه فى الفصول السابقة هو السلوك الاقتصادى للأفراد والمنشآت ويجدر بنا الآن أن نلقى الضوء على تحليل إجماليات المجتمع فنبدأ بالنظر إلى آداء النظام الاقتصادى ككل لنتعرف على مدى كفاءة آدائه، وإتجاهات متغيراته وإمكانات نموه، ومن ثم فإننا نحول إهتمامنا من الاقتصاد الجزئى إلى الاقتصاد الكلى حيث نقوم بدراسة إجماليات الاقتصاد القومى.

ولقد كان كينز[1] رائداً فى إكتشاف وتطوير التحليل الكلى وساهم فى صياغة مبادئ الاقتصاد الكلى ولقد ترك آثار وبصمات بارزة فى هذا المجال، ودون الدخول فى التفاصيل الفنية التى ظهرت فى العديد من أفكاره سنبرز له مساهمتين رئيسيتين نعتقد أنهما على جانب كبير من الأهمية.

لقد ساعد كينز على تحويل إنتباه صانعى السياسة من الإنغماس فى جدل عقيم ونقاش غير مجدى يدور حول توزيع إنتاج المجتمع بين مجموعات وأفراد من مئات المهن والوظائف المختلفة إلى بذل الجهود إلى عمل مثمر يساهم فى رفع مستوى الإنتاج الكلى لجميع أفراد المجتمع، ولقد بين أن هذه الزيادة فى الإنتاج لا تحدث ذاتياً بطريقة أوتوماتيكية ولكنها تخضع لمؤثرات معينة يمكن للسلطات العامة أن توجهها إلى الحسن أو السيئ.

ولقد كان الاقتصاديون ممن سبقوا كينز يميلون إلى معالجة الإنتاج الكلى للمجتمع كأحد المعطيات بحجم معين، وكان من رأيهم أن الكمية المنتجة لا تتغير إلا ببطء مع الزمن كلما زاد عددالعمال ليصبحوا قادرين على الإضافة إلى الإنتاج الحالى، ولم يدر بخلدهم أية إقتراحات حول الاسراع بمعدل زيادة

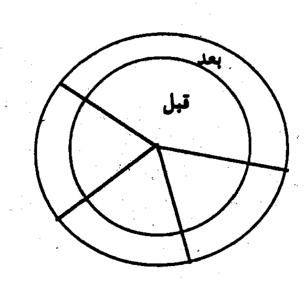
---

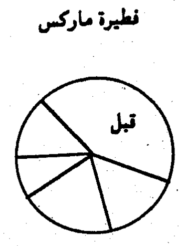
(١) لقد ألف كينز العديد من كتب الاقتصاد فى النصف الأول من القرن العشرين.

الإنتاج إذا مثل هذه الاقتراحات لم تكن تكون أساساً مناسباً مفيداً فى المناقشات الخاصة بوضع السياسة الاقتصادية، وفى ظل هذه الظروف فإن زيادة نصيب أحد أفراد المجتمع من الثروة القومية يكون بالضرورة على حساب خسارة فى نصيب فرد آخر.

ولقد قامت الفلسفة الاقتصادية لكارل ماركس (فى القرن التاسع عشر) ضمنياً على فكرة الصراع الطبقى والتى تقرر بأن الوسيلة الوحيدة لزيادة نصيب الطبقات الدنيا هى أخذ جانب من الناتج القومى من المجموعات الغنية من السكان، وطبقاً لهذا المبدأ فإن تعارض المصالح مسألة حتمية وتؤدى إلى صراع طبقى مستمر يحول دون التعاون بين هذه الطبقات.

ويمكن تصوير وجهة نظر ماركس عن الاقتصاد القومى فى شكل فطيرة ثابتة الحجم تنقسم إلى عدد من الشرائح يتصارع كل فى عداك مستمر للحصول على أكبر شريحة من نفس هذه الفطيرة، ولقد أشار كينز أن حجم الفطيرة ليس ثابتاً وهناك مجال لزيادة حجم الانتاج إذا أمكن إستخدام الأفراد العاطلين وغيرهم من الموارد الأخرى استخداماً مفيداً، ومن ثم لابد من زيادة حجم الفطيرة طالما وجدت موارد عاطلة، وعليه يتعين أن نحل محل هذا الصراع الغير منتج بين المجموعات المتنافسة كل يريد إقتناص نصيب من دخل الآخر، بجهد مشترك لزيادة الإنتاج من خلال تعاون بينهم وتضافر الجهود ومن ثم يمكن للمجتمع أن يقتسم الزيادة فى تدفق السلع والخدمات، وبناء على ذلك فإن خلاصة التقدم الاقتصادى هو إضطراد نمو حجم الفطيرة مع شرائح أكبر للجميع.





الشكل (١١ - ١) وجهتى نظر حول الفطيرة الإقتصادية

ولقد سيطرت فكرة آدم سميث عن اليد الخفية على الفكر الاقتصادى لأكثر من مائة وخمسون عاماً، ولقد كان لهذه القاعدة البسيطة وما تحتوية من تعديلات ذاتية تسير وفق نهج القوانين الطبيعية الثابته ما يبرهن على تأكيد توفير أفضل صالح للمجتمع الحر، ولكن إنتشار البطالة على نطاق واسع إبان الثلاثينات كان بمثابة تحدى حقيقى لوجهة النظر المؤيدة للنظام الاقتصادى الحر والتى تنادى بأن ترك المجتمع حر دون تدخل يؤدى إلى تحقيق صالحه على أفضل وجه، ولقد أوضح كينز أن هذا الكساد هو من فعل الانسان وهو ليس بالأمر المحتوم الذى لا يمكن إجتنابه، لذلك فقد نادى بضرورة إتخاذ المسئولين عن السياسة العامة مقاييس مدروسة متأنية للسياسة الاقتصادية كى توقف الفاقد من البطالة وتوفر المزيد من السلع للمزيد من الأفراد.

ولقد كان لآراء كينز وتصحيحه لآراء سميث ضد تدخل الدولة فى النشاط الاقتصادى سبباً فى هجوم كثير من رجال الأعمال ضد آراءه واعتبارها هدفاً للنظام الرأسمالى، فلقد سبق أن حذر كينز من موجة الرواج التى تسود المجتمع الرأسمالى سوف تنكسر وتنقلب إلى كساد.. وفى هذا عانى كينز من

الافتقار إلى الشعبية ومن جانب رجال الأعمال، غير أن التاريخ الاقتصادى أثبت صحة ما تنبأ به كينز وأصبح النظام الاقتصادى الحر يعتمد على مبدأ كينز، ولكن هناك من الآراء الأخرى، بالطبع، التى كان لها آراء متشابهة فى نفس الوقت ولكن ما وصلوا إليه من صياغة لم يكن لها آثار على معاصيرهم، وأصبحت شهرة كينز كرائد من رواد الاقتصاد ليست محل جدل فالمناقشة التى سنوردها فيما يلى ما كان يتيسر لها أن تظهر إلى حيز الوجود لو لم يكن لكينز هذا الأثر والصيت الذى زاع عنه.

الفصل الثانى عشر
الدخـــل القـومـــى

الفصل الثانى عشر

الدخـــل القومـــى

يقع الرخاء فى أعلى قائمة الأهداف التي تسعى المجتمعات إلى تحقيقها، ولكن ما الذى يصنع رخاء المجتمع ؟ لا شك أنه لا يعنى الثروة التى يمتلكها أغنياء المواطنين ولا القصور والمجوهرات التى تراكمت فى الماضى. ولكن الرخاء نتيجة للجهود التى يبذلها أفراد المجتمع. من السلع والخدمات التى يصيفونها الآن، والدخول التى يحصلون عليها والدخل القومى والتغير فيه هو مقياس الأداء الاقتصادى.

لذلك سنوضح فى هذا الفصل معنى الدخل القومى وقياسه ومكوناته، كذلك سنناقش خصائص محددات الدخل، والقوى التى تؤثر فى مستوى النشاط القومى، وتختم مناقشتنا بمتابعة التغيرات فى الدخل وآثارها،

ما هو الدخل القومى؟

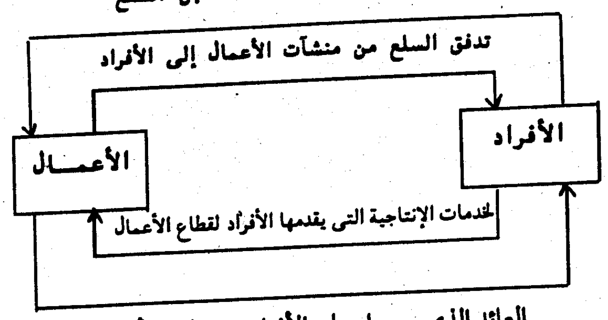
إن الدخل القومى بمعناه الواسع يقيس النشاط الكلى فى بلد من البلاد فى فترة زمنية معينة، ويحسب هذا القياس تدفقات الدخل الجارية التى يكتسبها أصحاب الموارد من العمال وأصحاب الأعمال والمنشآت فهو إذاً مفهوم تدفقى flow concept له بعد زمنى ويتغاير مع البعد الزمنى. ولا يمثل ثروة مجمعة أو تراكم فى نقطة زمنية معينة. والدخل لا يعبر عن مقياس قيمة البترول الموجود فى باطن الأرض، ولكنه يعبر عن جالونات البترول المستخرج من باطن الأرض والمكرر والمباع للمستهلك خلال سنة جارية.

والدخل القومى يختلف كثيرا عن دخل الحكومة أى مقدار إيرادات الدولة التى تحصلها الخزانة العامة لتحول بها أصحاب الانفاق فى الموازنة العامة للدولة. فدخل الحكومة يمثل جزءاً محدوداً فقط من إجمالى الجهد الاقتصادى المبذول فى المجتمع. لذلك فإن دخل الحكومة هو ضوء من الدخل القومى.

ويتكون دخل المجتمع (الدخل القومى) من جميع السلع والخدمات النهائية التى تنتج خلال فترة زمنية معينة Gross national product (Gnp) وهى تمثل إنتاج المجتمع مقدما بسعر السوق. وهو مقياس شائع للأداء الاقتصادى. والمستهلكون فى مجموعهم ككل لا يستطيعون شراء مقادير تزيد عن حجم الانتاج الكلى حتى لوزادت دخولهم فجأة بين عشية وضحاها كمن هبط من السماء. وسوف نتعرض بعد ذلك فى موضع آخر من هذا الفصل إلى الصعوبات التى تظهر عندما يقرر المستهلكون فى مجموعهم شراء مقادير أقل من إجمالى الانتاج الجارى.

دائرة التدفقات:

إن تدفقات الانتاج ومايترتب عليها من دخول تكون دائرة مستمرة من السلع المنتجة والمبالغ المكتسبة المحصلة على النحو المبين بالشكل (١١ - ٢) فالافراد يقدمون خدماتهم إلى منشآت الأعمال لانتاج السلع، تلك السلع التى يحرصون بدورهم على شرائها من هذه المنشآت. وتمثل الدائرة الداخلية هذه التدفقات من السلع والخدمات بينما توضح الدائرة الخارجية أن الأفراد يحصلون على دخول لقاء ماقدموه من خدمات ويعيدون دفعها لمنشآت الأعمال نظير مايحصلون عليه من منتجات.



شكل (١١ - ٢) دائرة تدفقات الدخل القومى

وكلا المتدفقين من المدفوعات والخدمات متشابهان ولا يسقط التعريف أى نشاط أو مدفوعات. فالأجور والفوائد والأرباح تدرج كلها تحت الدخول المكتسبة لنفرض أن أحد رجال أخطأ فى إنتاج سلعة لايستطيع بيعها فكيف يتفق رغم إجمالى الإنتاج مع رغم إجمالى الدخول المكتسبة، إذا لم تستطع المنشأة بيع منتجاتها فربما تكون نتيجة هذه العملية لصاحب المنشأة هى خسارة بدلا من الربح، ولكن الحسابات لاتزال متوازنة.

هذا التساوى بين المدخلين هى مسألة تعريف ولا تتضمن أى إشارة إلى نوعية النتيجة حسنة أم سيئة، وقد تتزايد سرعة تدفقات الأعمال أو تتباطء، وقد نفتح المجال أمام كل فرد العمل وقد تترك بعضهم عاطل، ولكنها تبين دائما فساوى إجمالى الدخل والإنتاج.

الدخل كعائد نقدى مكتسب:

الدخل هو مجموع العوائد المكتسبة ويشمل كافة أنواع المدفوعات المتدفقة إلى أصحاب الخدمات المنتجة وتمثل الأجور والمرتبات أكبر نصيب

منها، ولكن هناك مدفوعات نقدية للخدمات الاخرى فمثلا الفائدة يكتسبها الافراد نتيجة لاعطاءهم الآخرين فرصة استخدام الاموال السائلة، والايجار يدفع مقابل استخدام الممتلكات والارباح تنتج عن المبيعات التى تحقق إيراد كلى أكبر من التكاليف الكلية وتخصم فى حالة الخسارة وتشمل إجمالى العوائد المكتسبة أرباح الشركات المساهمة دون خصم الضرائب المستحقة عليها.

وقد يؤدى طريقة جمع هذه الدخول إلى نتائج غريبة. فإذا كانت أرباح الشركات المساهمة، قد اكتسبت ضمن هذه الدخول، ويجب الا يعاد حساب فوائد الاسهم مرة أخرى.

الدخل فى صورة انتاج من السلع والخدمات:

إن نظرنا إلى إنتاج السلع والخدمات ربما لا يبدو من أول وهلة أنه يشبه الدخل ولنأخذ فى حسابنا أن جميع العوائد المكتسبة تنشأ من نوع ما من الخدمة. ويحصل الافراد على مبالغ نظير مساهمتهم فى الانتاج وتمثل إجمالى المبالغ المكتسبة إجمالى الناتج القومى وعند قياس نشاط المجتمع فإننا لانهتم بموضوع مقدار الجهد الذى يبذله الافراد فى العمل ولكننا نهتم بما يحققونه من إيجار - أى حجم الانتاج.

كيف يجمع الناتج القومى، أطنان الفحم وجالونات البنزين وسلات التفاح وحمولة سيارة نقل من الثلاجات وغيرها من السلع الغير متجانسة التى يتبعها المجتمع لابد وأن ترد إلى عامل مشترك حتى يكن جمعها معاً ومجموع السلع والخدمات المنتجة مقوماً بأسعار السوق هو الناتج القومى.

ويحمل الناتج وإجمالى الدخل هما نفس الشىء طبقا لهذا التعريف، فجميع المنافع المكتسبة تشترى جميع المنتجات لا أكثر أو أقل. ومهما بلغت

درجة ثراء الافراد فإنهم لايستطعون الحصول على إنتاج لم ينتج بعد ولكن ماهو الحال بالنسبة للجزء من الإنتاج الذى لم يتم بيعه ؟ عند حساب الدخل الجارى ، فإن الجزء الغير مباع يحسب كزيادة فى المخزون، فالإنتاج الغير مباع قد يعتبر أنه قد بيع إلى المنتج من الموزدين والعمال الذين يتوقعون الحصول على عائد نتيجة مساهمتهم فى العملية الإنتاجية وربما أن المنتج لم يكن يقصد أو يقدر إنفاق دخله بهذه الطريقة ولكنه يحصله على المنتج.

كيفية حساب الناتج القومى :

إن المشاكل الفنية لقياس الناتج القومى صعبه للغاية. فالسلعة الواحدة أو المشابهة ربما تحسب مرتين أو ثلاثة مرات عندما تتحول من مادة خام إلى منتج نهائى. ويمكن علاج هذه المشكلة بحساب القيمة المضافة من كل منتج فقط. فشركة إنتاج الصلب قد تبيع صلب لمنتج سيارات. فإذا كانت تكلفة الصلب اللازم لإنتاج سيارة هى ٤٠٠ جنيه، بينما ثمن السيارة المباعة لتاجر السيارات هو ٤٠٠٠ جنيه فإن تاجر السيارات قد يبيعها إليك بمبلغ ٥٠٠٠ جنيه.. وتسجل شركة السيارات قيمة الصلب فقط عند حساب الناتج القومى ويسجل منتج السيارات القيمة التى إضافتها منشأته فقط ٣٦٠٠ جنيه (٤٠٠٠ - ٤٠٠) فقط فى هذا المثال. وتسجل تاجر السيارات ١٠٠٠ جنيه فقط أضيفت فى أعماله.

المخزون :

إن تدفق المنتجات فى طريقها إلى المستهلك تسمى المخزون ويشمل المخزون المواد الخام مثل الفحم المستخرج من المنجم والذى يخزن فى المنجم أو فى مصنع الصلب الذى اشتراه. كذلك يشمل المخزون الأثاث النصف مصنع والذى يعد البيع خلال العام التالى. وتمتلىء مخازن تاجر الجملة وأوقف تاجر

التجزئة بالسلع المعده للبيع ولكنها لم تنتقل بعد إلى المستهلك النهائى . كل هذا الكم الهائل من المنتجات يخص مخزون المجتمع .

وإجمالى حجم السلع التى مازالت تحت التشغيل وتلك محل التوزيع كبير جداً ذلك لأن قنوات الأعمال لابد وأن تظل مملوءة بهذه السلع . وتركز حسابات الدخل على التغيرات فى المخزون ، هل نبيع بالسحب من المخزون أكثر مما تضيفه إليه أم أن الإنتاج يزيد عن المبيعات ؟ إن التغيرات فى حجم المخزون تعطى مؤشرا هاما فى تقدير التنمية الاقتصادية فى المستقبل القريب . فعندما يكون بالمخزون منخفضا يتعين الاسراع بالإنتاج لملىء القنوات وتراكم المخزون بأحجام كبيرة تشير إلى بطء الإنتاج فى المستقبل القريب .

الدخل النقدى والدخل الحقيقى :

إن مقارنة الدخل فى الفترات الزمنية المختلفة فى مشكلة عدم ثبات القيم النقدية قد تصبح مسألة حادة . لذلك فإن البيانات الاحصائية عن الدخل القومى تنشر فى العادة بطريقتين : الدخل النقدى يعرض بيانات جارية بالجنيهات المحصلة فى نفس الفترات الزمنية بينما الدخل الحقيقى يصحح جميع قيم الجنيهات لأحد سنوات الأساس باستخدام رقم قياسى ، وهو لايتغير بالتقلبات فى الجنيه . ويسمى الدخل النقدى فى بعض الاحيان « بالدخل الجارى » وربما نشير كذلك إلى الدخل الحقيقى « بالدخل بأسعار ثابته» .

احصاءات الدخل :

لقد استخدمت عبارة الدخل القومى أو الناتج القومى بمفهومها العام الشامل . ولكن عندما تنتقل إلى حيز القياس الحقيقى لآداء الاقتصاد القومى لابد من نوخى مزيد من الدقة والتحديد . إن المشاكل الاحصائية للتقدير متعبة

للغاية ويمتد نقاشها لأبعد من نطاق هذا الكتاب. ولن ندخل فى مناقشتها هنا، ولكننا سننتقل إلى توضيح معنى النتائج على النحو المبين بالشكل (١١ - ٣).

الشكل (١١ - ٣) حسابات الدخل القومى
المقاييس الرئيسية - لتدفقات الإنتاج

تدفق الناتج والدخل المكتسب:

يمكن تجميع المعلومات الاحصائية فى مجموعات حسب تدفقات الناتج أو حسب الدخل المكتسب وطبقا لتيار الإنتاج والمدفوعات الموضحه بالشكل الخاص بدائرة التدفقات. وتؤدى مجموع الناتج القومى بسعر السوق إلى «حسابات الناتج». فحاصل جمع الانفاق الاستهلاكى (ك) مع الانفاق الحكومى (ق) الانفاق الاستثمارى (ث) يعطى إجمالى الناتج القومى.

ونحن نحتاج إلى إضافة الفرق بين الصادرات والواردات والمبين تحت « صافى التصدير ». هذا المجموع يسمى مجمل الناتج القومى (م ن ق) أكثر مقاييس آداء الاقتصاد القومى شمولا. ويتضمن الانفاق الاستثمارى كلا من الاستثمارات الجديدة والاحلال محل السلع الحاضره التى لا يمكن الاستمرار فى استخدامها. وعندما نطرح من مجمل الاستثمار المبلغ المقدر للاهلاك نحصل على صافى الاستثمار والذى يكون صافى الناتج القومى. ويمثل العمودين الأولين فى الشكل (١١ - ٣) حسابات الإنتاج، أى إجمالى إنتاج المجتمع خلال سنة (ك + ث + ق = م ن ق).

ويمكن الحصول على نفس النتيجة إذا جمعنا كل موارد الدخل المكتسب فى عملية إنتاج هذا الناتج. وتمثل الأجور أكبر قدر من الدخل المكتسب. ولقد تعمدنا فصل أرباح الشركات الفردية لأن جزء منها يتكون من أجور والجزء الآخر مبالغ مكتسبه. وبإضافة الايجارات والفوائد وأرباح الشركات المساهمة تحصل على نفس المقدار الذى حصلنا عليه من قبل لمجمل الناتج القومى. وتشمل الأرباح هنا المبالغ التى تدفعها الشركات إلى أصحابها (جملة الأسهم) وضرائب الأرباح التجارية، وأى مبالغ تدخرها الشركات والأرباح قد لا تكون موجبه باستمرار بل قد تظهر فى شكل خسارة.

وتبين الثلاثة أعمدة الأخيرة فى الشكل (١١ - ٣) حاصل جمع الدخول المكتسبة بينما نجد، بالمنطق، أن أرقام الإنتاج والدخل لابد وأن تعطى نفس المجاميع، إلا أن هناك إختلاف ملموس. ودعنا نوفق بين المدخلين. إن الضرائب غير المباشرة واحتياطيات اهلاك رأس المال لاتمثل دخول مدفوعة، ولكنها تدخل ضمن سعر السوق الذى تجمع بواسطة كل الانتاج ليعطى مجمل الناتج القومى.

جدول (١١-١)

الإنتاج بالمقارنة بالدخل المكتسب فى قياس مجمل الناتج القومى

الإنتاج		الدخل المكتسب
الإنفاق الاستهلاكى + الأنفاق الحكومى + الإنفاق الاستثمارى (مجمل) + صافى الصادرات	= م ن ق	الأجور + دخول الشركات الفردية + الإيجار + الفوائد + أرباح الشركات المساهمة + احتياطيات أهلاك رأس المال لاتمثل دخول + الضرائب الغير مباشرة

مجمل الناتج القومى (م ن ق)

مجمل الناتج القومى، كما لاحظنا من قبل، هو مقياس تقريبى يشمل على جميع الإنتاج ومع ذلك فبعض السلع تحل محل السلع المتقادمة، وهو مقياس سهل نسبياً وشائع الاستخدام، ويعكس تقديرات (م ن ق) الاتجاه العام للمسار الاقتصادى بنفس الدقة التى تعكس أى أرقام صفحة.

وأكبر جزء من مكونات م ن ق هو الانفاق الاستهلاكى والحكومى شأنها شأن بقية الأفراد تشترى السلع والخدمات بغرض الاستهلاك وبغرض الاستثمار، فهى تشترى السيارات والطيارات والحسابات الاكترونية والآلات الكاتبة، كذلك فأنها تشترى خدمات الموظفين العاملين بها، ويظهر هذا

الانفاق الحكومى منفصلا فى حسابات الناتج بالرغم من أنها تصبح جزء من الاستخدامات المختلفة للدخل المكتسب المبين فى سلسلة الاحصاءات الأخرى، ويمكن فى الحقيقة توزيع كل الانفاق الحكومى بين الانفاق الاستثمارى ونزيل البند المستقل الخاص بالحكومة، ولكن دراسة الآداء الاقتصادى تحتاج إلى معلومات تفصيلية حول سلوك القطاعات العامة والقطاعات الخاصة منفصلة ذلك لأنهم لا يتبعون نفس النمط فى معظم الأحوال، ويمثل بند الانفاق الحكومى جانبا كبير من الآداء الكلى للمجتمع المصرى .

ويكمل إنفاق منشآت الأعمال على الاستثمار إجمالى مشتريات المجتمع، غير أن القطاع الخارجى يقدم بعض التعقيدات الطفيفة، فالآداء الاقتصادى يشمل إنتاج السلع المباعة فى الخارج بينما لا يتضمن المشتريات المحلية من السلع الأجنبية، لذلك، فإن الناتج الاجمالى يعدل بالفرق بين الصادرات والواردات وهذا الرقم فى الاقتصاد المصرى سالب نتيجة لوجود عجز فى الميزان التجارى .

صافى الناتج القومى (ص ن ق):

إن الفرق الوحيد بين م ن ق وصافى الناتج القومى يكمن فى تقدير نفقات الأعمال أو الاستثمارات، فتقديرات صافى الاستثمار التى تظهر فى صافى الناتج القومى تخفض رقم مجمل الاستثمار بمقدار يمثل إحلال السلع التى تقادمت أو التى لم تعد قابلة لتأدية الخدمة، هذا المقدار الذى يمثل الاحلال يسمى « إحتياطيات أهلاك رأس المال » أو بالتعبير الأكثر شيوعا « الأهلاك » .

واحتياطيات الاهلاك لها أهمية كبيرة تحتاج إلى إيضاح فتقديرات التقادم قد تصبح إختيارية للغاية دون الرجوع إلى قواعد محددة، وفى الاستخدام

الفعلى يمثل الاهلاك ذلك الجزء من تكاليف السلع الرأسمالية التى تخصمه المنشأة قانونياً من الدخل الجارى ، ولنذكر مثال نوضح به ذلك :

لنفرض أن أحد المنشآت أشترت آلة جديدة ضخمة وباهظة التكاليف، وافترضت جانب من سعر الشراء، لأن مدير المنشأة متأكد من أن الآلة الجديدة ستمتد نفقاتها فى سنوات قليلة نتيجة لكفاءتها المرتفعة، ولكن تكلفة هذه الالة مرتفعة للغاية بحيث تبتلع كل الأرباح إذا حملت تكاليفها بالكامل على النفقات الجارية لسنة الشراء، غير أن المنشأة لاتود أن تقوم بذلك بالطبع، ولكن الأهم هو أن القانون لا يسمح بتلك الممارسات المحاسبية، لذا تقدر المنشأة العمر الافتراضى للآلة التى تعمل فيه الآلة بكفاءة وتحمل نسبة من تكلفة الآلة فقط كتكلفة جارية للعمليات، فإذا كانت تكلفة الآلة ٥٠٠٠٠ جنيه وعمرها الافتراضى خمس سنوات فإن مقدار الأهلاك السنوى يكون ١٠٠٠٠ جنيه.

ترغب المنشأت إلى رفع مقدار الأهلاك فى فترات الرواج بأى مقدار تسمح به مصلحة الضرائب، فالأرباح تتحمل بأعباء ضريبة مرتفعة ويعتبر الأهلاك تكلفة بمقتضى القانون، ومن يمكن خصمه من الدخل قبل تقدير ضرائب الأرباح، وطول العمر الافتراضى للآلة أصبحا موضوع يثير الجدل، فالمسئولين عن الضرائب يركزون على تعمير الآلة ومن ثم قد يحتجون بأن الآلة لا تهلك إلا بعد مرور فترة عشرين عام ونحتاج بعدها إلى الاحلال، كذلك فإن منشآت الأعمال تبرز الحقيقة أن التقدم التكنولوجى يعرض الآلات والمعدات للتقادم، كل خمس سنوات بصرف النظر عن حالتها المادية.

الدخل القومي :

يشير الدخل القومي في مفهومه العام إلى كل مقاييس الآداء الاقتصادي للمجتمع ، ومن حسن الحظ أن الاصطلاح يستخدم بمعناه الضيق ليشير إلى مجموعة معينة من التقديرات الاحصائية ، ويمكن الحصول على القيمة الاحصائية للدخل القومي بطرح الضرائب الغير مباشرة من صافي الناتج القومي أو بجمع مختلف مكونات الدخل المكتسب ، الأجور والايجارات والفوائد والأرباح (بما فيها دخول المنشآت الفردية) .

وتشمل الضرائب الغير مباشرة ضرائب المبيعات والرسوم الجمركية وغيرها من الرسوم الأخرى وضرائب أملاك الأعمال وكلها تضاف إلى تكلفة الانتاج ومن ثم تضاف إلى سعر السوق ليزيد عن مقدار الدخل المكتسب .

الدخل الشخصي (دخول الأفراد) :

الدخل الشخصي هو مقياس إحصائي للمبالغ التي يحصل عليها الأفراد بالفعل ، وهذا هو الدخل الذي يهتم به الأفراد لأنه يمثل بالنسبة لهم المبالغ التي تصل إلى أيديهم .

والفرق بين الدخل الشخصي والدخل القومي يكمن في الحقيقة أن ضرائب الأرباح التجارية وضرائب الأعمال المباشرة تدخل في حساب الدخل القومي ولكنها لا تمثل جانباً من المبالغ التي يحصلون عليها باستثناء ما يحصل عليه أصحاب منشآت الأعمال من عوائد على أسهمهم ، ويعوض عن ذلك الجزء الذي تدفعه الدولة للأفراد ليضاف مباشرة إلى الدخل في صورة تأمينات إجتماعية ، هذه الاضافات إلى الدخل الشخصي تسمى التحويلات المدفوعة ، وهي تدفع طبقاً للقانون وليست لقاء عمل أو خدمة مقدمة ، والمبالغ التي

تحولها الحكومة من دافعى الضرائب إلى مستحقى التعويضات تدخل ضمن هذه المدفوعات .

والدخل الشخصى هو الدخل المحصل بالفعل سواء إكتسبه الشخص نتيجة لتقديم خدمة أو لم يكتسبة بينما الدخل القومى يمثل دخول مكتسبة يحصل جانب منها ولا يحصل جانب آخر .

ويبين الشكل (١١ - ٣) سعر الفائدة بمقادير مختلفة والتمييز بينهم ليس له أهمية كبيرة للقارئ العادى ، فبالنسبة لسلسلة بيانات الدخل القومى تحتوى على الفائدة على المدفوعات على المبالغ المقرضه من البنوك إلى المنشآت وما شابهها من الصفقات . ولكنها لا تشمل الفائدة التى تدفعها الحكومة أو المستهلكين ، والتى تعتبر مدفوعات تحويلية وتضاف إلى الدخل الشخصى ، ولما كانت مدفوعات الفوائد لا يمكن إستهلاكها أو إدخارها فإن فائدة المستهلك تظهر وحدها فى سلسلة بيانات الدخل القابل للتصرف .

الدخل القابل للتصرف :

بعد خصم الضرائب الشخصية (مثل ضرائب دخول الأفراد) من الدخل الشخصى ، تحصل على أصغر مقياس إحصائى وهو الدخل القابل للتصرف ، ويعكس هذه السلسلة المقدار المتاح بالفعل لشراء السلع التى تشبع حاجات الإنسان ، وهى كذلك المقادير التى قد ينفقها الأفراد أو يدخرونها .

وطبيعى أن جميع المجموعات الخمس من البيانات تأخذ نفس الإتجاه ، إذ يتجهون إلى أعلى أو إلى أسفل مع بعضهم البعض ، ولكن لماذا نقوم بالتمييز بينهم ؟ عندما يسود الرواج ويتجه كل شئ إلى الإرتفاع نكون سعداء بهذه المعلومات ولا نحتاج إلى مزيد من التفصيلات ، ولكن النظرة تختلف

عندما لا يبشر الأداء الاقتصادى بالانتعاش ويرغب الأفراد فى إتخاذ إجراء ما يقضى على الكساد، وتكون هناك حاجة، حينئذ، إلى معلومات تفصيلية قبل إتخاذ الخطوات السليمة تجاه التحسين، وسوف ننتقل الآن إلى دراسة بعض العوامل الأساسية بمزيد من التفصيل.

ومن الأشياء الهامة فى تحديد تدفقات الدخل والاستهلاك والادخار والاستثمار.

العلاقة بين السلاسل الإحصائية التى تقيس الدخل القومى
(أرقام افتراضية)

مجمل الناتج القومى	٣و٧٤٣
ناقص : إحتياطى إهلاك رأس المال	- ٠و٦٣
صافى الناتج القومى	٨و٦٧٩
ناقص : الضرائب غير المباشرة وخلافه	- ١و٦٣
الدخل القومى	٧و٦١٦
ناقص : ضرائب الأرباح التجارية	
وأقساط التأمين والمعاشات	- ٩و٩٨
والأرباح المحتجزة	
زائد : التحويلات المدفوعة	
الفوائد التى تدفعها الحكومة والمستهلكين	+ ٢و٦٦
الدخل الشخصى	- ٠و٥٨٤
ناقص : ضرائب الدخل	- ٢و٧٥
الدخل القابل للتصرف	٨و٥٠٨

الفصل الثالث عشر
طبيعة النقود ووظائفها

الفصل الثالث عشر

طبيعة النقود ووظائفها

إن الهدف من وراء أى نشاط اقتصادى هو إنتاج وتوزيع واستهلاك السلع والخدمات المطلوبة للمجتمع، ولذلك نجد إنه فى الاقتصاديات التى يعظم فيها التخصص فى الإنتاج تلعب النقود دوراً هاماً وحيوياً، إذ يمكن استخدامها لدفع عجلة الإنتاج ولتسهيل توزيع وتبادل السلع والخدمات ولقياس القيم والاحتفاظ بها للمستقبل.

فلو تخيلنا مثلاً، أن هناك مجتمعاً يعيش به فرد واحداً (مجتمع روبنز ستكروزو) فإنه يتعين على هذا الفرد أن ينتج كل ما يحتاج إليه من سلع وخدمات وبالكميات التى تكفى استهلاكه فقط، ولكن إذا وجد فرد آخر يعيش بجانبه، فإنه يمكن تقسيم إنتاج السلع والخدمات التى يحتاجونها بينهم وفى هذه الحالة يقوم كل منهم بإنتاج بعض السلع، ويترك للآخر إنتاج الجزء الآخر مما يحتاجونه من سلع وخدمات، لذلك فإن ما ينتجه كل فرد منهم يزيد على احتياجاته من السلع التى ينتجها. وتعتمد هذه الزيادة فيما ينتجه على احتياج الفرد الذى يعيش معه فى نفس المجتمع، ذلك أن الكمية الإضافية التى ينتجها كل منهم تذهب إلى الفرد الآخر، وهنا تبدأ عمليات التبادل نتيجة لتخصص كل فرد منهم فى إنتاج جزء من السلع، ومع زيادة عدد الأفراد بالمجتمع تزيد عملية التخصص وتزيد معها كفاية الإنتاج. ولكن عملية التبادل

تتعقد أكثر وأكثر، فلو أن الأمر اقتصر على تبادل سلعة أو سلعتين بين عدد قليل من الأفراد لما كانت هناك مشكلة ، ويمكن إجراء عملية المبادلة بالمقايضة فحين ينتج الفرد الأول قمح وأرز وبطاطس مثلاً، وينتج الفرد الآخر ملابس وأوانى منزلية وأدوات إنتاجية يمكن أن يحصل الأول على احتياجاته من الملبس والأدوات المنزلية والآلات مقابل ما يفيض من إنتاجه من القمح والأرز والبطاطس، أى أن كل منهم يقايض الفرد الآخر من احتياجاته مما ينتجه فالأول يعطى الثانى مثلاً القمح ويحصل منه مقابل ذلك على الملبس . . وهكذا.

وحين تزيد عملية المبادلة وتتشعب أطرافها تصعب المقايضة لعدة أسباب : -

١- صعوبة توافق الرغبات .

٢- صعوبة القياس والتقسيم .

٣- اختلاف فترات الاستهلاك .

فقد يجد أحد الأفراد أنه بحاجة إلى أرز ويتوجه إلى السوق للحصول عليه لقاء ما ينتجه من قمح ، ولو إنه وجد منتج الأرز بحاجة إلى بيض مثلاً فعلى منتج القمح البحث عن منتج البيض الذى بحاجة إلى قمح ويبادل معه القمح بالبيض ثم يتوجه إلى منتج الأرز لمبادلة البيض والأرز، ولك أن تتخيل كيف يزيد الأمر أكثر وأكثر تعقيداً عندما يتوجه منتج القمح إلى منتجى البيض ليجد أنهم بحاجة إلى سلع أخرى غير القمح ، وهنا فإن اختلاف الرغبات والاحتياجات يزيد عملية المقايضة تعقيداً وتصبح المقايضة وسيلة صعبة لإجراء المبادلات، وتظهر الحاجة إلى وسيط للتبادل يلاقى قبولاً تاماً من أطراف المبادلة وتسهل معه عملية التوزيع والمبادلة .

كذلك فإن عملية المقايضة تواجه مشكلة القياس والتقسيم فمنتج القمح قد يحتاج إلى لحم، وبائع اللحم يود التخلص من البقرة بأكملها، لذلك فإن عدم تجزئة البقرة ومبادلتها بالقمح يعطيه كمية من القمح تفيض عن احتياجاته بل وتعطى منتج الفمح لحم أكثر من احتياجاته. وهنا تظهر مشكلة القياس والتقسيم ويحتاج الأمر أن يكون وسيط التبادل معيار دقيق القيمة ووسيلة سهلة لتقسيم السلع وتوزيعها بالمقادير المطلوبة.

ولعل بائع البقرة يكون فى حاجة إلى الكمية المناظرة من القمح خلال السنة بأكملها، ولكنه ليس بحاجة إلى الكمية كلها الآن ويتحمل فى سبيل الحصول عليه مصاريف تخزين وعملية تخزين القمح مرتفعة التكاليف وتحتاج إلى إمكانيات أخرى.

ولعل منتج القمح يحتاج إلى كمية لحوم البقرة لاستهلاكه طوال العام ولكن تخزين هذه اللحوم لعام بأكمله تكاد تكون عملية مستحيلة لذلك فإن وسيط التبادل المطلوب يتعين أن يكون معياراً لحفظ القيمة، وبالتالى يمكن للفرد أن يتنازل عنه فى فترات مستقبلة ليحصل مقابله على احتياجاته حين تظهر الحاجة إليه، وبالمقادير المطلوبة. وتظهر هذه المشكلة واضحة عندما تكون السلعة مستحيلة التقسيم مثل الحصان مثلاً فتجزئة الحصان غير ممكنة، ذلك لأن الحصان لايستخدم إلا وحدة واحدة، أما تقسيمه يجعله عديم الفائدة، ولايمكن استخدامه، لذلك فإن استخدام وسيط للتبادل يسهل هذه العملية إذ يمكن بيع الحصان مقابل هذا الوسيط، وبالتالى يمكن استخدام هذا الوسيط حالياً أو مستقبلاً، وبالمقادير التى تتناسب واحتياجات المشترى، هذا الوسيط المطلوب هو ما يعرف بالنقود.

تعريف النقود:

لذلك فإن الغرض الرئيسى للنقود هو تسهيل مبادلة السلع والخدمات، وتمثل النقود - إذاً - أى شيء يشاع استخدامه ويلاقى قبولاً عاماً من عدد كبير من أفراد المجتمع يرتضونه وسيطاً لإتمام ما يتبادلونه من صفقات وتسوية ما يترتب على ذلك من التزامات.

وبناءً على هذا التعريف يمكن لأى مادة أن تقوم بوظيفة النقود طالما أن هناك مجموعة كافية من الأفراد يرغبون فى استخدامها لهذا الغرض. ففى أثناء الحرب العالمية استخدمت السجائر كشكل من أشكال النقود فى المناطق التي كانت تحتلها الولايات المتحدة الأمريكية ولاقت قبولاً واسعاً فى مبادلتها بالسلع الأخرى فى هذه المناطق، ولكن عندما يتبادل طفلان ما فى جوزتهم من البلى لقاء ضفدعة ووجدوا أن الضفدعة تقابل ثلاثة بليات مثلاً فإن كلا من الضفدعة أو البلى لايعتبران نقوداً، ولكن الطفلان يقومان بعملية مقايضة بحتة. وتعبر هذه الصفقة عن رضاء الطفلان فقط وقد لاتسرى على غيرهم أو تلاقى قبول أطفال آخرين.

وتعتبر النقود بديلاً لعملية المقايضة المباشرة التى تشكل صعوبة فى الاقتصاديات التى تعتمد على التخصص والمبادلة فعندما يتطور المجتمع ويتخذ هيكلاً بعيداً عن مجرد مجموعة أسرية بسيطة تدخل النقود فى الصورة وتتميز تبعاً لتطور حالة التخصص، وكلما زاد تقدم النظام الاقتصادى بهما تعقد النظام النقدى الذى يخدمه، وبديهياً أن المجتمع لن يستطيع الانتفاع بمزايا التخصص إلا إذا توافر له نظام نقدى مناسب.

ويرجع استخدام النقود إلى فجر التاريخ عندما استخدمت كثير من السلع بغرض تسهيل المقايضة، ومن هذه السلع التى شاع استخدامها العبيد والأبقار

والقمح والسجائر ، كذلك لاقت المعادن النفيسة وخاصة الذهب والفضة قبولاً وانتشاراً كبيراً بل أصبحت نقوداً فى كثير من الدول .

وتختلف النقود عن السلع الأخرى فى خاصية أساسية وهى أن النقود لاتطلب فى العادة لذاتها ولكن نتيجة لما يمكن شرائه بها حالياً أو مستقبلاً ، لذلك فإن القيمة المادية للسلعة المستخدمة فى الأغراض النقدية ليست ذات بال فى الأوراق النقدية لها نفس قوة الإبراء شأنها شأن العملات الذهبية المساوية فى القيمة تماماً طالما يقبلها الأفراد ، وقد يكون أنسب بل وأسهل للفرد أن يحتفظ بحساب بالبنك بشرط توافر قبول معظم المجالات للشيكات المسحوبة على هذا الحساب والشيء الضرورى هنا هو القبول العام حتى تصبح النقود وسيلة ناجحة لإجراء المبادلات .

وفصل القيمة المادية للسلعة عن قيمتها التبادلية أمر هام وحيوى للنقود . فالشعور بأن النقود لابد وأن تكون ذات قيمة مادية مرتفعة شعور خاطئ بل على العكس من ذلك نجد أن سلعة مثل الفضة انتفت فائدتها واستعمالها كنقود عندما طرأ ارتفاعاً ملحوظاً فى أسعارها ، فعلى أثر زيادة الطلب على الفضة نتيجة لانتشار استخدامها فى الأغراض الصناعية وخاصة التصوير عجز إنتاج الفضة عن مواجهة الطلب عليه مع استمرار ارتفاع أسعار الفضة واضطرت بعض البلاد إلى التخلص من الفضة التى فى حوزتها كى تساعد على الحد من ارتفاع أسعارها ، وحتى لاتزيد قيمتها المادية «كفضة» عن قيمتها النقدية «كعملة» إذ أن ارتفاع قيمة الفضة عن القيمة التبادلية للعملة يحمل الناس على صهر العملات الفضية وبيعها فى السوق كسلعة بدلاً من استخدامها كنقود . وبذلك تختفى العملات الفضية عندما ترتفع قيمة مكونات الفضة فى العملة عن قيمتها التبادلية وينطبق نفس الشيء بالنسبة للذهب . وهذا هو السبب

الرئيس وراء اختفاء العملات الذهبية والفضية من التداول فى الأسواق كوسيط للتبادل اليومى مقابل السلع والخدمات الأخرى.

السيولـة:

تعكس الرغبة فى تجميع نقدية فى حساب بالبنك يواجه به الشخص ما قد يطرأ من احتياجات فى المستقبل من طلب على السيولة وتعبر هذه الفكرة عن الأصول التى يمكن استخدامها فى سداد الالتزامات دون أن يطرأ على قيمتها أية خسارة ، ولذلك فإن النقود هى أفضل الأصول السائلة جميعاً. إذ يمكن استخدام النقود فى أى وقت فى شراء ما يحتاجه الفرد وفى سداد كافة الالتزامات التى تترتب على أى تعاقدات حاضرة أو مستقبلة ، فلو أننا قارنا مثلاً بين احتفاظ الفرد بمبلغ ثلاثة آلاف جنيه أو احتفاظه بسيارة ثمنها ثلاثة آلاف جنيه لوجدنا أن المبلغ النقدى يتمتع بدرجة عالية من السيولة إذ يمكن للفرد أن يشترى به سيارة ويمكنه أن يحول هذا الأصل النقدى إلى أسهم وسندات أو يشترى به شقة . . . إلخ.

ولكن الفرد بمجرد حصوله على السيارة فإنه لايستطيع التخلص منها فى أى وقت يشاء دون أن يتحمل خسارة فى سعرها ويتعين عليه أن يبحث عن المشترى الذى يرغب فى شراء هذه السيارة والثمن المطلوب فبمجرد شراء السيارة ينخفض ثمنها ، ولذلك إذا أراد مشترى السيارة أن يعيد بيعها ليغير صورة الأصل الذى فى حوزته من سيارة إلى شقة مثلاً فإنه يخسر جزءاً من قيمة السيارة فيعيد بيعها بمبلغ ٢٧٠٠ جنيه مثلاً.

لذلك فإن النقود هى أكثر الأصول سيولة ويمكن لحائزها أن يحولها إلى أى وجهة يرجوها دون تغيير يذكر فى قيمتها ، وبالسرعة المطلوبة وأن سرعة تحويل الأصول إلى نقدية هو ما يعبر عنه بدرجة السيولة وتتباين وجهات النظر

بين الأفراد حول كمية الأصول النقدية التى يرغبون فى الاحتفاظ بها، إذ أن الرغبة فى الاحتفاظ بالسيولة ينشأ بدافع من الاحتياط لما يطرأ ويجد من عوارض تواجه الإنسان فى حياته اليومية .

ذلك إن الفرد يود أن يشعر بالأمان، لذلك يحاول الاحتفاظ بكمية من الأصول النقدية يواجه بها الطوارئ والعوارض المالية ، فهو لايعشق النقود فى حد ذاتها، ولكن الرغبة فى الاحتفاظ بها تنشأ من الاحتياج للسلع التى يمكن شرائها بهذه النقود .

وظائف النقود :

فى المجتمعات البدائية ذات الاقتصاديات البسيطة وحيث تنتج الأسر معظم ما تحتاجه من سلع وخدمات بنفسها تتم عملية التبادل بين الأسر المختلفة عن طريق مقايضة سلعة بسلعة أخرى .

مقابل

سلعة ←———— سلعة

فالصيادون مثلاً يبادلون حصيلة صيدهم من الفراء واللحوم بالحبوب وغيرها من السلع التى يحتاجونها ولايقومون بإنتاجها، وعلى الرغم من أن أجدادنا كانوا يقومون بإنتاج العديد من الأشياء المتنوعة ، إلا أن إجمالى ماكانوا ينتجونه كان محدوداً وصغيراً ، ذلك لأنهم لم يتخصصوا ولكن مع تطور التخصص زاد الإنتاج من ناحية وزادت صعوبة إجراء المبادلات عن طريق المقايضة من ناحية أخرى بل أصبحت مستحيلة ، فلو تخيلنا كيف يكون الوضع فى العصر الحديث، إذا قمنا بسداد كشف الطبيب أو أتعاب المحامى فى صورة سلع وخدمات فقد يكون الأمر صعباً ولكنه ليس مستحيلاً، ولكن

العملية جد مستحيلة بالنسبة لسداد أجور عمال بشركة كبيرة مثل الحديد والصلب والحصول على حصيلة مبيعاتها وتسديد مستحقات مساهيمها وحملة سنداتها، لذلك نشأن الحاجة فى مثل هذه المجتمعات الحديثة المتخصصة إلى وسيط للتبادل ويعتبر هذا الدور (وساطة التبادل) الوظيفية الرئيسية للنقود بجانب الوظائف الأخرى التى سنعرضها كمايلى :

١- وسيط التبادل :

ودور النقود كوسيط للتبادل يسهل عملية المقايضة التى تتعقد فى الاقتصاديات المتقدمة التى تأخذ بأسلوب التخصص وتقسيم العمل، وبفضل النقود يمكن للفرد أن يبادل ما فى حوزته من سلع بنقود ثم يبادل النقود بما يحتاج من سلع أخرى وتصبح العملية فى هذه الحالة

مقابل مقابل
سلعة ⟵ نقود ⟵ سلعة

فلم تعد عملية التبادل بين سلعة وأخرى عملية مباشرة كما كانت من قبل فى حالة المقايضة ، ولكن هناك وسيط للتبادل بين السلعتين وبفضل هذا الوسيط أصبح من الممكن لأى فرد أن يبيع منزله عند الانتقال إلى مدينة أخرى حتى ولو لم يكن فى حاجة إلى شراء سلع أخرى فى ذات الوقت أو ذات المكان ويمكنه استخدام النقود التى حصل عليها لقاء بيعه للمنزل فى شراء منزل جديد فى محل إقامته الجديد أو فى شراء أى شيء آخر قد يحتاج إليه حالياً أو مستقبلاً وبدون النقود كان يتعين على هذا الفرد البحث عن شخص آخر يغير محل إقامته فى الاتجاه المضاد ليبادل معه المنزل بمنزل آخر فى محل إقامته الجديد. وهى عملية ليست بالسهلة . ولكن استخدام نقود قد أضاف صفقة وسيطة بين الفردين وسهل عملية التبادل بشكل كبير وحتى يكون وسيط

التبادل على درجة عالية من الكفاءة يجب أن يكون متوفر حيث تكون الحاجة إليه لذلك ترتبط الكمية المتداولة من النقود بحجم الأعمال وتتغير إلى حد كبير بتغير الاحتياجات لهذه الأعمال، ففى القرية الصغيرة تزيد الحاجة إلى مزيد من العملات فى يوم سوق القرية عن بقية أيام الأسبوع الأخرى، كذلك يحتفظ التاجر عادة بكمية إضافية من النقدية فى محله يواجه بها الزيادة فى حجم النشاط المتوقع فى اليوم المحدد لتسديد قيمة البضاعة للموردين. ومع زيادة حجم نشاطه تزيد إيداعاته فى البنك ويزيد تدفق النقود . وقد تتم مثل هذه العمليات باستخدام الشيكات مما يزيد من مرونة النقود كوسيط للتبادل فزيادة انتشار التعامل بالشيكات قد يؤدى إلى إتمام الصفقات بين الأفراد دون الحاجة إلى انتقال النقود (الورقية أو المعدنية) بين الأفراد وخاصة فى حالة احتفاظ طرفى المبادلة بحساباتهم فى نفس البنك .

٢- معيار للقيمة:

والوظيفة الثانية للنقود هى استخدامها لقياس القيمة فالتجارة ما هى إلا مبادلة أحد الأصول بأصل آخر ولكن إذا فرضنا أن شخص ما يرغب فى مبادلة كتاب بمعطف مثلاً، أو معطف بسيارة ، أو أنه يريد أن يقارن بين قيمة قميص بقيمة الحصول على مقعد فى السينما، فكيف يمكنه معرفة القيم النسبية لسلسلة من المجموعات السلعية الأخرى التى لاتنتهى ؟ ويشير ذلك التساول حول الحاجة إلى استخدام معيار للقيمة ، أى مقياس عام يمكن الاعتماد عليه فى قياس الأسعار ومقارنة الأسعار النسبية، تماماً مثل الحاجة إلى معيار نقيس به المسافات والأوزان والأطوال تظهر الحاجة إلى مقاييس لقيمة الأشياء المعروضة فى السوق.

وتتطلب الطرق الحديثة فى المبادلة أن يكون هذا المعيار معروف لدى

الجميع ويلاقى قبولاً عام . ذلك إنه لو استخدمت كل مدينة من المدن معياراً معيناً خاصاً بها لقياس قيمة الأشياء لنخفض حجم التجارة بين المدن المختلفة بشكل كبير نتيجة لصعوبة استخدام المعايير المتعددة ، ويمكن ملاحظة هذه الصعوبة عند الانتقال بين دولة وأخرى حيث تختلف قيمة العملات بين دولة وأخرى، ونتيجة لذلك تتغير أسعار العملات (أسعار الصرف) بين الحين والآخر . وتتغير معها معايير القياس .

والمعيار السعرى المفضل الذى يرجع إليه لقياس القيمة يجب أن يحظى بقدر كبير من الثبات، فاستخدام المتر كمقياس للطول مثلاً يفترض فيه أن يصنع من مادة ثابتة لايتغير طولها واستخدام الكيلو كوحدة للوزن يفترض فيه ثبات وزن هذه الوحدة ولاشك أن مشترى لقطعة من القماش سوف يعترض بشدة بل ويحجم عن شراء قطعة القماش، إذا استخدم البائع مقياساً طولياً (متر مثلاً) مصنوع من مادة مطاطة .

ومن هذا المنطلق تعتبر النقود، دون شك ، أفضل المقاييس المتاحة وأكثرها استقرار لقياس قيمة الأشياء ولايعنى ذلك أن النقود لاتخضع للتغير . ولكنها تتغير من زمن لآخر .

فسعر المنزل الذى يمتلكه فرد ما قد يرتفع إلى أضعاف ثمن شراءه بعد مرور فترة من الزمن . ولكن ارتفاع ثمن المنزل يصاحبه ارتفاع في أسعار السلع الأخرى كذلك ولايغير هذا من أهمية النقود كمعيار لمقارنة الأسعار النسبية للسلع المختلفة .

٣- مستودع القيمة:

والوظيفة الثالثة للنقود تكمن فى استخدامها لاختزان القيمة فقبول النقود

كوسيط التبادل يرجع إلى أنها تعطي قوة شرائية يمكن استخدامها حالياً أو مستقبلاً، فإذا لم يكن للفرد أى خطط لشراء أي شيء في الوقت الحاضر فقد يفضل الاحتفاظ بنقوده ليدخر القوة الشرائية للمستقبل، وتعطى هذه الوظيفة التخزينية للنقود عدة مزايا تتفوق بها على السلع الأخرى بشرط احتفاظها باستقرار نسبي كعيار للقيمة، فالتذبذب الذى يصيب أسعار السلع الأخرى يضعف من شأنها كوسيلة لتجميع الثروات، كذلك فإن درجة السيولة المرتفعة التى تتمتع بها النقود تعطيها ميزة فى اختزان القيم، إذ يمكن توجيهها للشراء فى أي وقت دون ضياع فى الوقت أو دون مواجهة صعوبات، تلك الصعوبات التى يواجهها الفرد الذى يحتفظ بثروته فى صورة حجر من الماس أو قطعة ثمينة من السجاد عندما يود التخلص منها. وفى هذه الحالة سيكتشف أن عملية استبدال حجر الماس أو قطعة السجاد بشيء آخر ليست عملية سهلة بل إن هذا التصرف يعرضه للخسارة نتيجة اختلاف أسعار هذه السلع بين الحين والآخر، كذلك فإن تكلفة الاحتفاظ بالنقود فى حساب بالبنك أقل كثيراً من تكلفة تخزين أى سلع أخرى وأيسر يؤهلها ذلك لتكون أفضل وسيلة لتخزين القيمة، فقطعة السجاد الثمينة تتعرض للتآكل من الفئران ولكن حسابات البنوك لاتتعرض لهذه الظروف.

٤- معيار لتسوية المدفوعات الآجلة :

إن وجود معيار لتسوية المدفوعات الآجلة أداة ضرورية للصفقات والعقود الائتمانية طويلة الأجل فعندما يناقش شخصان عقداً من العقود يترتب عليه - التزاماً لمدة سنوات مقبلة فإنهم بحاجة إلى معيار مستقر يقدرون به التزاماتهم المستقبلة وتستخدم النقود عادة فى هذا الغرض نتيجة لبساطتها غير أنه تعرض قيمة النقود للانخفاض المستمر يحد من كفاءتها لأداء هذه الوظيفة فإذا قدر لشخص أن يتسلم مبلغ ١٠٠٠ جنيه بعد خمس سنوات فإن قيمة الـ ١٠٠ جنيه اليوم أكبر دون شك من قيمة نفس المبلغ بعد خمس سنوات ذلك أن عدد

الجنيهات متساوى فى كلا الفترتين ولكن القوة الشرائية لنفس المبلغ تقل بعد خمس سنوات عن قيمتها الحالية .

كذلك تستخدم النقود فى صفقات بيع السندات وعقود الرهن ، إذ يمكن الاتفاق على شراء منزل بسعر محدد الآن ويقرض مضمون برهن يسدد على فترة خمسة وعشرون عاماً من الآن طالما أن هناك من هم على استعداد لإيداع نفس المبلغ من النقود فى البنك بنفس الشروط ، ويأخذ البنك المسئولية على عاتقه فى تحمل تغير قيمة الجنيه طالما أن المودعين على استعداد لتحمل نفس التضحية .

ومن زيادة حركة المبيعات الإئتمانية زادت أهمية دور النقود كأداة لتسوية المدفوعات الآجلة وسداد أثمان السلع بالتقسيط .

وبالرغم من احتمال حدوث بعض التغيرات التى قد تصيب قيمة النقود إلا أن بساطة المعيار النقدى وسهولة استخدامه يعطى له ميزة تفوق مشاكل هذه التغيرات الطفيفة .

خصائص النقود :

عند تعريف النقود ذكرنا أنها تمثل أى شيء يشاع استخدامه ويلاقى قبولاً عاماً . فالنقود تستمر نقوداً طالما يقبلها معظم الناس لهذا الغرض .

ويضفى على النقود شرعية ما تعطيه الحكومات لها من قوة إبراء (Legal Tender) هذه الخاصية (قوة الإبراء) تعنى إنه يمكن استخدام بعض أنواع النقود فى سداد الديون ولابد من قبولها بصرف النظر عن رأى الدائنين حولها ، فإذا وقع أحد الأشخاص كمبيالة قيمتها ١٠٠٠ جنيه منذ عشر سنوات ، فإنه يستطيع سداد الكمبيالة وإنهاء التزامه تجاه الدائن بمجرد دفع قيمة المبلغ المذكور

بالكمبيالة ذاتها، وليس من حق الدائن الاعتراض مدعياً أن قيمة الجنيه وقت السداد أقل من قيمته عند تحرير الكمبيالة .

كذلك إذا نظرت إلى ورقة من فئة الجنيه مثلاً مصدر منذ ٣٠ عاماً مضت لوجدت العبارة التالية مكتوبة عليها «يتعهد البنك المركزى بأن يدفع إلى حامله مبلغ جنيه مصرى واحد عند تقديم هذا السند» . ويعنى هذا التعهد أن هذه الورقة يمكن تحويلها إلى ورقتين من فئة الخمسون قرشاً أو أربع ورقات من فئة الخمسة وعشرون قرشاً عند تقديمها للبنك المركزى ، ولكن انتشار الثقة فى النقود وقبولها العام قد جعل هذه الورقة تمثل جنيهاً فعلياً وأصبحت ورقة الجنيه تعبر عن جنيه فعلاً ولم تعد تمثل سنداً مقابل جنيه واستبدلت العبارة السابقة بعبارة «مبلغ جنيه مصرى واحد» أى أن الدولة منحت قوة الإبراء لهذه الورقة ولايستطيع أى فرد أن يرفضها فى تسوية المعاملات والمبادلات بين الأفراد؛ وبالرغم من أن قوة الإبراء هذه تدعم الثقة فى النقود والقبول العام لها . إلا أن هذا الضمان له حدوده فعندما يفقد الأفراد الثقة فى النقود كمعيار للقيمة سيحجمون عن عقد صفقاتهم النقدية ، وسوف تبوء محاولات الدولة لإجبار الناس على التعامل بالنقد بالفشل، وكمثال لذلك نوجه النظر إلى أن استخدام السجائر (إبان الحرب العالمية الثانية فى المناطق التى احتلتها جيوش الحلفاء) كوسيط للتبادل يعنى قبولاً عاماً من جانب الأفراد المقيمين فى هذه المناطق للسجائر كنقود دون أن يكون للدولة دخل فى ذلك ، كذلك فإن التاجر الذى يعتقد فى قرارة نفسه أن النقود لم تعد تساوى شيئاً سوف يلجأ إلى غلق متجره إذا أجبر على قبول هذه النقود .

وتتميز النقود بعدة خصائص يمكن تقسيمها إلى : خصائص مادية وأخرى اقتصادية .

أولاً: الخصائص المادية :

يمكن للفرد العادى أن يتدارك الخصائص المادية للنقود بسهولة فعندما يمسك بالأوراق أو العملات النقدية فى يده يلاحظ الخصائص التالية :

١- التحمل :

لما كانت النقود تتداول بين الأفراد وتتناولها أيدى عديدة مما يعرضها للتلف أصبح من الضرورى اختيار المادة التى تصنع منها هذه النقود بحيث تتحمل لأطول فترة ممكنة . فلو أن النقود الورقية مثلاً صنعت من ورق عادى لما استمرت إلا لعدة أيام قليلة عندما تنتقل من بائع السمك إلى بائع فاكهة إلى المحامى إلى كمسارى الأتوبيس . . . إلخ ، بعضهم يحافظ عليها ويتناولها برفق والبعض الآخر لايعبء بذلك بل يعرضها للمياه والعديد من المواد التى تعلق بها وتقضى عليها .

وليس معنى ذلك أن المواد التى تصنع منها النقود حالياً سواء فى شكل بنكنوت أو فى شكل عملات معدنية أو شيكات دائمة التحمل أو أنها لاتبلى أبداً مع الاستعمال ، ولكنها على أية حال شديدة التحمل أكثر من غيرها من المواد الأخرى كالزجاج مثلاً . ولما كانت النقود عرضة لانتقال المتكرر السريع يجب أن تكون معمرة (Durable) تحتفظ بلونها وصلابتها لأطول فترة ممكنه . وعلى ضوء ذلك تختار المادة التى تصنع منها النقود لتقابل هذه الخاصية .

٢- الـــوزن :

يتعين أن تكون النقود خفيفة الوزن بحيث يمكن الاحتفاظ بها وتداولها بسهولة . ومن هذه الزاوية تفضل النقود الورقية على العملات المعدنية ، وهذا هو السبب فى قصر العملات المعدنية على الفكة الصغيرة مثل القرش والخمسة قروش والعشرة قروش والعشرون قرشاً . . . حيث لايشكل الوزن لهذه العملات المساعدة مشكلة كبيرة .

٣- الحجم :

إن اختيار الحجم المناسب للنقود هام لتسهيل تداولها إذ يتعين ألا يكون حجم النقود كبيراً بحيث يشكل صعوبة فى حملها أو وضعها فى حافظة الجيب . كما يتعين ألا تكون صغيرة جداً بحيث تتعرض للضياع بسهولة . فالعملات الذهبية أو الفضية عندما يكون حجمها صغيراً جداً يمكن أن تتسرب إلى ثنايا الجيب أو المحفظة أو درج المكتب ومن الناحية الأخرى عندما تصنع من معدن كبير الحجم فإنها تكون مشكلة كبيرة فى التداول وخاصة عندما يراد تحويل مقدار كبير من النقود للاستخدام خارج البنوك .

٤- التجزئـــة :

يجب أن تصنع النقود من وحدات مختلفة صغيرة القيمة وكبيرة القيمة بحيث يسهل تجزئتها عند التعامل ، لذلك نجد العملات الورقية من فئة العشرين جنيهاً والعشرة جنيهات بجانب الورقة من فئة الجنيه والخمسون قرشاً وعشرون قرشاً والعشرة قروش والخمسة قروش يساعدها العملات المعدنية من الفئات الصغيرة وودائع البنوك هي أفضل صور النقود قابلية للتجزئة إذ يمكن في مقابلها كتابة شيك بالمبلغ المطلوب بالتحديد سواء كان صغيراً أو كبيراً.

٥- التمييز :

حتى تلاقى النقود القبول العام يجب أن تكون معروفة لدى كافة الناس ويسهل عليهم تمييز وحداتها المختلفة لذلك تلجأ بعض الدول مثل مصر إلى صنع نقودها من أحجام وألوان مختلفة حتى يسهل التفرقة بين الوحدات الكبيرة القيمة والوحدات صغيرة القيمة مثل التمييز بين العشرين جنيه والعشرة جنيهات والفرق بين الخمسة جنيهات والجنيه ، وبين تلك الأوراق النقدية وبين

العشرة قروش والخمسة قروش. فاختلاف الحجم واللون يجعل عملية التمييز بين هذه الوحدات المختلفة سهلة وخاصة عندما يكون هناك نسبة من المواطنين على غير إلمام بالقراءة والكتابة .

وبعض البلاد المتقدمة مثل الولايات المتحدة الأمريكية تصنع نقودها الورقية من حجم واحد ولون واحد. حجم الدولار هو نفس حجم الورقة من فئة العشرة آلاف دولار ولهما نفس اللون والتفرقة الوحيدة بينهم تكمن فى القيمة المكتوبة على كلاً منها ، ولذلك يصعب على الأمى الذى لايقرأ التمييز بين هذه الوحدات ويحتاج تدارك هذه الأوراق درجة عالية من الثقافة فى المجتمع الذى يتداولها. .

٦- التزييف :

تغرى النقود بعض الأفراد إلى تقليدها وصنعها بأنفسهم وهو ما يعرف بتزييف النقود (Counter Feiting) لذلك تتخذ احتياطيات دقيقة عند صنع النقود للحد من قدرة الناس على تقليدها لذلك يختار فى صنع النقود لون خاص وأحبارخاصة تستخدم للتأكد من صحة النقود وعلامات معينة وغيرها من الاحتياطات التى تجعل من عملية التزييف عملية صعبة جداً .

ثانياً :الخصائص الاقتصادية :

بعد استعراض الخصائص المادية للنقود نجد أن هذه الورقة المنمقة التى تقابل الصفات المذكورة آنفاً يمكن أن يطلق عليها نقوداً ، ولكن قبولها العام من جانب الجمهور مرهون بعدة اعتبارات اقتصادية تؤكد ثقتهم فيها ورغبتهم فى استخدامها فى التداول. هذه الثقة تنشأ من اعتقاد الناس أن هذه الورقة المستخدمة فى التداول ستحتفظ بقيمتها على الأقل حتى يحين الوقت الذى يبدأ حاملها فى إنفاقها . لذلك قد يفطن إلى الذهن أن هذه الثقة يمكن أن

تتزعزع فى الأجل الطويل ولكن انتقال النقود بين الناس يتم بسرعة مما يجعل التغيرات الطفيفة فى قيمة النقودغير ذى أثر على قبولها العام.

ومن الخصائص الاقتصادية للنقود نذكر الآتى :

١- النـــدرة:

يمكن المحافظة على قيمة النقود كلما أمكن المحافظة على ندرة كمية النقود المتداولة . ويعتمد حجم النقود المتداولة بدوره على احتياجات الاقتصاد القومى. ويتطلب إصدارها تنظيم وتنسيق مركزى. فزيادة حجم النقود عن الحجم المطلوب للتداول يخفض من قيمة الوحدات النقدية المتداولة ويفقدها الثقة والقبول العام. ولكن نقص حجم النقود المتداولة عن الحجم المطلوب يشكل مشكلة أخرى ، حيث يحد من حجم النشاط الاقتصادى والتبادل فى السوق. وتحديد حجم النقود المتداولة ليس ثابتاً على مر الزمن إذ يتغير تبعاً لتغير حجم النشاط الاقتصادى المطلوب للمجتمع فقد يكون حجم النقود المتداولة فى الماضى (والذى كان مناسباً آنذاك) هو العقبة أمام التوسع فى النشاط الاقتصادى فى المستقبل.

ومن ثم يجد كل من يرغب فى إنتاج المزيد من السلع وكل من يرغب فى زيادة مشترواته أنه لايستطيع تحقيق ذلك دون الحصول على النقود التى تكفى لتمويل هذه العمليات الإضافية .

وتقييد حجم التبادل نتيجة لنقص النقود المتداولة يغير من الأسعار حتى توائم نفسها مع حجم النشاط القائم ، وكذلك يؤدى نفس النقود المتداولة إلى إفلاس المدينين وانخفاض حجم المبيعات وزيادة البطالة .

لذلك لاينبغى المبالغة فى تقييد حجم النقود المتداولة (تدعيماً لندرتها) حتى لاتؤدى إلى كساد النشاط الاقتصادى. ولاينبغى الإفراط فى طرح المزيد من النقود المتداولة حتى لاتؤدى إلى إنخفاض قيمتها وفقد الثقة فيها.

بل أن عملية تحديد الحجم المناسب للنقود المتداولة هو من أهم الاعتبارات الاقتصادية والسياسات النقدية .

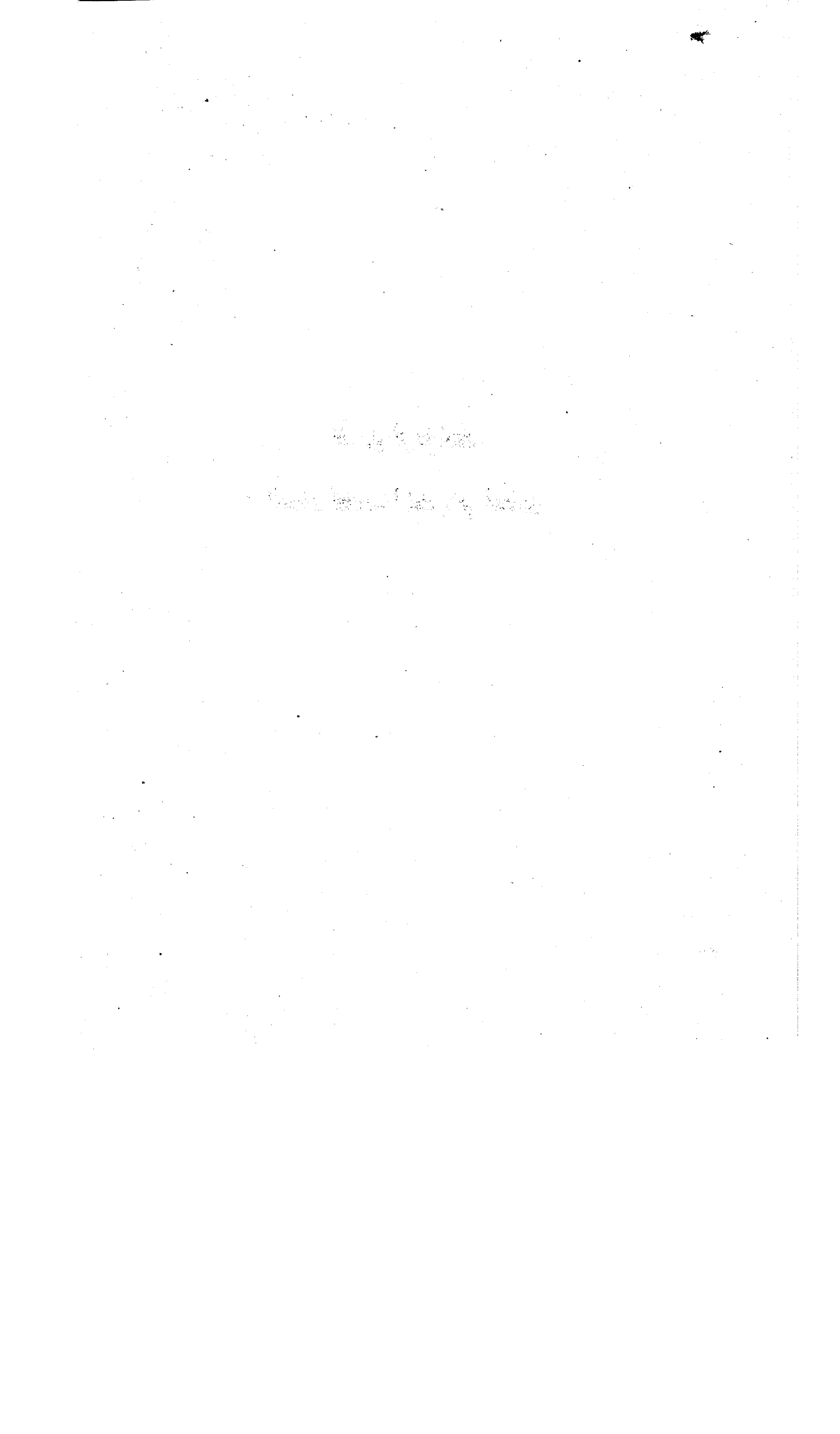
٢- الملائـــمة :

مما لاشك فيه أن النقود من الأصول السائلة الملائمة التى تمكن مالكها من شراء أى شيء برغبته ، فاحتفاظ الفرد برصيد كاف من البنك يعطيه الفرصة فى الاختيار بين شراء سيارة أو الالتحاق بالجامعة أو إنفاق نقوده على رحلة بأوروبا . وهذه الحرية فى الاختيار لصاحب هذا الحساب يتميز بها عن مالك أى سلعة أخرى .

فالسلع الأخرى لاتعطى مالكها نفس الدرجة من الملائمة وهذه الميزة فى الاختيار ودرجة السيولة فبمجرد شراء السيارة لم يعد من المتيسر تحويلها إلى التعليم الجامعى . وهذه الخاصية للنقود (الملائمة) هى التى تبقى على ثقة الجمهور فى قبولها والاحتفاظ بها حتى لو تعرضت قيمتها لبعض الهزات فالمقايضة عملية متعبة وتخزين السلع محفوف بالمخاطر والمشاكل مما يجعل النقود أكثر ملائمة من غيرها ، ومن ثم سوف تستمر تحظى بالقبول العام فى الاستخدام لسهولة تداولها .

الفصل الرابع عشر

الصور المختلفة للمعروض النقدى



الفصل الرابع عشر

الصور المختلفة للمعروض النقدى

استمر التفكير لفترة طويلة من الزمن ينظر إلى النقود الجيدة على أنها تلك التى لها غطاء من الذهب أو الفضة . وكان مبعث الثقة فى النقود هو ذلك الغطاء من المعادن النفيسة ، ولكن بمرور الزمن وتعود الناس على التعامل بالنقود فى شكلها الورقى والمعدنى وضمان الدولة لها ومنحها قوة الإبراء، تغير هذا التفكير، بل أصبحت النقود الجيدة ، على عكس التفكير تعتمد على قوة الاقتصاد القومى متمثلاً فيما ينتجه من سلع وخدمات واختفت النقود السلعية من التداول فى أوائل الحرب العالمية الأولى، واختفت المكوكات السامية ، وفرضت معظم الدول السعر الإلزامى للنقود الورقية آخذة فى سحب الذهب من التداول، ونتيجة لهذا الاتجاه انقطعت الصلة بين قيمة النقود الإسمية كنقد وقيمتها التجارية كسلعة ، واتخذت النقود بذلك صورة من صور الائتمان تحمل الوعد بدفع مبلغ معين من النقود وقت الطلب، وتمثل ديون تترتب لصالح حاملها فى ذمة الدولة أو البنوك ، لذلك أصبحت النقود المتداولة فى المجتمعات الحديثة نقوداً ائتمانية بالدرجة الأولى وأخذت عدة صور نستعرض فيما يلى الأشكال الرئيسية لها.

١- العملات المساعدة:

وتتكون من أوراق نقدية من الفئات الصغيرة - (العشرة قروش والخمسة قروش)-أو من عملات مصنوعة من الفضة والنيكل والبرونز وتستمد هذه النقود اسمها من الوظيفة التى تؤديها وهى القيام بمساعدة فئات النقد الكبيرة فى سد حاجات التعامل بأسواق التجارة ، وتحتفظ هذه العملات بقيمتها القانونية المحددة ، وفى ذلك تحدد كمية المعروض منها بما يلزم لسد حاجات التعامل فقط ، لذلك احتفظت الدولة لنفسها بحق سك العملة المساعدة ، وأعطت الضمان لصرفها بوحدات النقد القانونية بكامل قيمتها الإسمية .

٢- أوراق البنكنوت:

البنكنوت عبارة عن تعهد مصرفى يدفع مبلغ معين من وحدات النقد القانونية لحامل الورقة عند الطلب ، ولقد نشأ البنكنوت فى البداية قابلاً للصرف بوحدات النقد السلعية لدى الطلب ، وذلك دعماً لثقة الجمهور فى الأوراق المصدرة وقبولها بديلاً للنقود المعدنية والتأكد من أن هذه الأوراق التى يحملونها قابلة للصرف بوحدات سلعية لدى الطلب .

ولكن التطور النقدى فى دول العالم المختلفة اتجه إلى تدخل الحكومات فى تنظيم إصدار البنكنوت حفاظاً على قيمته وحمايتها من التدهور ، ووضعت فى ذلك الضوابط التى تحدد كمية المصدر منه . . واقتضت الظروف فيما بعد أن تعهد الدولة إلى أحد البنوك (البنك المركزى) فى إصدار البنكنوت وإخضاع هذا البنك لإشراف الدولة ورقابتها وأدى ذلك الإشراف المباشر للدولة إلى اكتساب البنكنوت المصدر صفة النقود الإلزامية وأضفت الدولة عليه قوة الإبراء . والقبول العام . . وأصبحت ورقة البنكنوت نقوداً بعد أن كانت مجرد تعهد مصرفى وانقطعت الصلة بين الذهب والبنكنوت فى مختلف

بلاد العالم بحيث لم يعد لحامل ورقة البنكنوت الحق فى مبادلتها بأى شيء على الإطلاق على ما سوف يرد ذكره تفصيلاً عند الحديث عن النظم النقدية .

وتصدر أوراق البنكنوت من فئات متفاوتة تتلاءم مع حاجات الأفراد من المعاملات المختلفة تتراوح بين الخمسة والعشرون قرشاً والخمسون قرشاً والجنيه والخمسة جنيهات والعشرة جنيهات والعشرون جنيها ، والخمسون جنيها والمائة جنيهاً ، وتعدد فئات أوراق البنكنوت يعطيها مرونة فى التعامل ويسر فى النقل من مكان لآخر لذلك فهى أكبر صلاحية من النقود المعدنية فى سد حاجات المتعاملين وأخف حملاً . بل إن تكلفتها أقل بالنسبة للدولة .

٣- الودائع لدى البنوك :

وهى الودائع التى يحتفظ بها الأفراد فى حسابات لدى البنوك والمقصود هنا بالودائع : الودائع الجارية والودائع القابلة للسحب لدى الطلب والتى تمثل التزام مصرفى بدفع معين من وحدات النقد القانونية للمودع أو لآمره (شخص يحدده) لدى الطلب وتستخدم الشيكات أو أوامر الدفع فى نقل ملكية هذا النوع من الودائع من شخص إلى آخر .

ولقد أدى انتشار التعامل بالشيكات إلى زيادة أهمية هذا النوع من النقود فى التعامل بل أدى إلى نفس أهمية التعامل بالورق النقدى كبير الفئات . ولاتختلف الودائع الجارية عن أوراق البنكنوت . ذلك أن البنكنوت ظهر من البداية فى صورة إيصالات إيداع النقود المعدنية لدى البنوك وكانت بذلك مجرد صورة أخرى من صور الالتزام المصرفى بدفع مبلغ معين من النقود عند الطلب ، ومع ذلك فقد أخضع المشرع إصدار البنكنوت إلى إشراف الدولة وتنظيمها بينما تركت البنوك التجارية حرة فى قبول الودائع الجارية للأفراد وفتح حسابات لها .

والحقيقة أن تقدم النظم المصرفية والتوسع فى استخدامها كأداة لتسوية الديون فى كثير من بلدان العالم أعطى أهمية كبيرة للودائع الجارية حتى أصبحت تمثل الغالبية من المعروض النقدى. وأصبح الشيك من أهم أدوات الائتمان فى العصر الحديث، وخاصة فى تسوية المدفوعات النقدية الكبيرة .

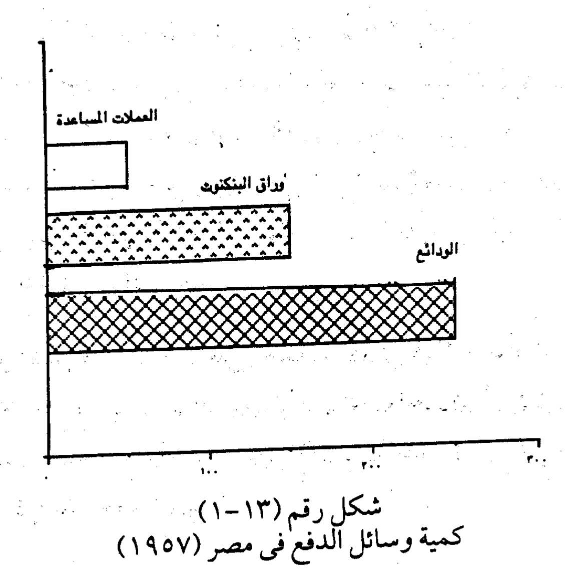
والحقيقة أن الشيك ليس هو النقود ذاتها ولكن الودائع الجارية بالبنك هى التى تمثل النقود ويكمن الفرق بينهم عندما يتوجه شخص إلى البنك ليصرف شيكاً ليس له رصيد ويعتذر البنك عن عدم قبوله الشيك لعدم كفاية الرصيد من الودائع بحساب العميل. وهنا يدرك الشخص حامل الشيك أن الشيك دون رصيد ليس له قيمة شأنه شأن ورقة البنكنوت المزيفة .

وتمثل الودائع الجارية أهمية كبرى من بين المعروض النقدى نظراً لسهولة تداولها وأكثرها تحديداً وتجزئة ولايقتضى الوفاء ، بأى مبلغ مهما بلغ مقداره سوى كتابة عدة سطور قليلة تحدد اسم المستفيد والمبلغ المطلوب بالحروف والأرقام والتاريخ المحدد وتوقيع صاحب الحساب بالبنك . وقد تحمل ورقة الشيك أى مبلغ سواء كان كبيراً أن صغيراً صحيحاً أو أجزاءاً أو كسوراً من وحدات النقد فالشيك أداة سهلة للتعامل يستطيع الفرد أن يستخدمه فى دفع أى مبلغ كان دون أن يتكبد مشقة نقل النقود أو عدها أو تدبير الفئات المختلفة المطلوبة منها. وهو أقل أنواع النقود تعرضاً للسرقة ذلك أن الشيك مستحق الأداء الشخصى معين والبنك مسئول عن الوفاء لذلك الشخص دون غيره أو لآخره.

ويرى بعض الكتاب النظر إلى بقية الودائع الأخرى كصورة من صور النقود مثل الودائع لأجل وودائع التوفير. ولكننا اقتصرنا هنا على الحديث عن الودائع الجارية فقط، وسنعرض فى نهاية هذا الفصل للحديث عن الودائع الأخرى.

الأهمية النسبية لأنواع النقود المتداولة :

يتكون المعروض النقدى فى جمهورية مصر العربية من الصور الثلاثة المذكورة آنفاً غير أن الأهمية النسبية لهذه الأنواع المختلفة متفاوتة فى التداول. فبينما تحتل الودائع بالبنوك الأهمية الأولى من المعروض النقدى، بمصر تتضائل نسبة العملات المساعدة ويصور الشكل رقم (١) الأهمية النسبية لكمية وسائل الدفع فى مصر فى أواخر سنة ١٩٥٧ .



شكل رقم (١٣-١)
كمية وسائل الدفع فى مصر (١٩٥٧)

وفيه يتضح أن العملات المساعدة بلغت ١٢,٧ مليون جنيه بينما بلغت كمية أوراق البنكنوت٣ , ٢٠٠ مليون وبلغ مقدار الودائع عادة ٢ , ٢٩٢ من الملايين ولعل السبب فى تضاءل أهمية العملات المساعدة يرجع إلى ما أشرنا عنه سلفاً من أن كمية المعروض منها يتحدد بما يلزم لسد حاجات التعامل إلى النقود الصغيرة الفئة وهى بحكم وضعها محدودة الكمية لاتتعدى نسبة ضئيلة من جملة المعروض النقدى، ولعل تقدم النظام المصرفى من أهم العوامل التى

أدت إلى انتشار التعامل بالشيكات وزيادة أهمية الودائع الجارية لتمثل النسبة العالية من المعروض النقدى.

الائتمان:

والحقيقة إن كل أنواع النقود عبارة عن صورة من صور الإئتمان، وقد يبدو نقداً غريباً عند سماعه لأول مرة. فالمفروض أن مجرد احتفاظ الفرد بمقدار من النقود فى أحد البنوك أو فى جيبه لايجعله دائن ولكنه فى الحقيقة كذلك، فهو دائنه بالفعل ويشير حسابه بالبنك إلى أن البنك مدين له بالمقدار المبين بدفاتر الحساب، وكل ما هناك أن الفرد قد سمح للبنك باستخدام نقوده أو قوته الشرائية حتى يحين الوقت الذى يحتاج فيه الفرد نفسه إلى شراء بعض الأشياء، والدائن والمدين يعبران عن نفس الصفقة ولكن من نظرة لإحدهما عكس النظرة للآخر فالصفقة مدينة بالنسبة للمقترض، وهى ذاتها تعبر عن صفقة دائنة بالنسبة للمقرض.

وبتطبيق هذه القاعدة على الحساب الجارى للبنك نجد أن البنك هو المدين وصاحب الحساب هو الدائن وإذا أراد صاحب الحساب أن ينفق مبلغ أكبر من رصيد حسابه بالبنك (سحب على المكشوف) فإنه يقترض من البنك ويصبح البنك فى هذه الحالة الدائن.

وعندما يحتفظ الفرد بنقوده فى جيبه، فإنه بمثابة الدائن للبنك المركزى، ويسجل البنك المركزى اعترافه بذلك فى دفاتره فى جانب الخصوم تحت عنوان «النقود المتداولة» وتعتبر النقود أكثر صور الائتمان سيوله، إذ يستطيع المرء أن ينفقها دون الحاجة إلى وضع ترتيبات خاصة بين الدائن والمدين.

الائتمان قصير الأجل:

وهناك بعض صور الائتمان التى تستغرق بعض الوقت قبل أن تتحول إلى استخدامات أخرى. وفى هذا تقل درجة سيولتها عن النقود، فبينما يمكن استخدام الشيكات (الحساب الجارى) فور تحريرها وتوقيعها، يحتاج حساب التوفير إلى الانتقال إلى البنك أو مكتب البريد لتحويل جزء من هذا الحساب إلى نقود، وفى هذا نجد أن تحويل جزء من الحساب إلى نقود (أكثر صور الائتمان سيولة)، يستغرق الوقت الذى يمضيه الشخص فى الانتقال إلى البنك لصرف النقدية المطلوبة يضاف إلى ذلك أن صاحب حساب التوفير لايستطيع استخدام أى مقدار من النقود يحتفظ بها فى حسابه فى أيام الإجازات نظراً لأن البنوك ومكاتب البريد تكون مغلقة فى هذه الأيام، ويتعين على صاحب الحساب الانتظار لصباح اليوم الذى ينتظر فيه فتح البنك ليسحب ما يرغب من نقود من حساب توفيره ولذلك يفقد هذا النوع من الحساب جزءاً من درجة سيولته، وهذا هو السبب فى تمسك بعض الاقتصاديين بالرأى فى أن الودائع الجارية فقط هى التى تعبر عن أحد أشكال النقود دون إدخال مختلف الأنواع الرئيسية الأخرى لودائع البنوك (الودائع لأجل وودائع التوفير) فى طائفة النقود.

الإئتمان طويل الأجل:

كذلك فإن بعض أدوات الإئتمان لاتستحق الدفع إلا بعد انقضاء تاريخ معين فى المستقبل. ويطلق عليه عادة تاريخ الاستحقاق، ومن أمثلة ذلك معظم السندات الحكومية : سندات التنمية أو سندات الجهاد يحدد فيها مقدار مبلغ معين يدفع فى تاريخ محدد فى المستقبل وعلى أية حال فإن حامل مثل هذه السندات لايحتاج الانتظار طول هذه الفترة المحددة على السند حتى يحل

أجله . . فإذا أراد التخلص منه (من) السند قبل تاريخ الاستحقاق ووجد المشترى الذى يرغب فى الحصول عليه فإنه يستطيع التنازل عنه أو بيعه له . لذلك فإنه لن يجد صعوبة فى بيع السندات الحكومية ولكنه لن يستطيع التأكد من المبلغ الذى سيحصل عليه من بيع هذا السند بالتحديد فى تاريخ سابق على تاريخ الاستحقاق .

الفصل الخامس عشر

أنـــواع المؤسسـات الماليـــة

الفصل الخامس عشر

أنـــواع المؤسسات الماليـــة

رأينا فى الفصول السابقة الدور الهام الذى تلعبه النقود فى الاقتصاد القومى . . وتبين لنا أن النقود المصرفية تتمتع بمكان بارز فى عرض النقود المتداولة ، لذلك فإن تنظيم عرض هذه النقود وتجميعها من المدخرين وتوجيهها إلى المستثمرين حيث الطلب على هذه الأموال يمثل ركناً هاماً من دراسة النقود والبنوك . ولما كانت المؤسسات المالية هى التى تقوم بدور الوسيط فى الحصول على المدخرات من المواطنون وإتاحتها أمام المستثمرين الذين يحتاجون إليها كان من الأهمية بمكان دراسة هذه المؤسسات أنواعها ووظائفها والدور الذى تقوم به فى خلق الائتمان .

البنوك ووظائفها :

لاشك أن تعبير «المؤسسة المالية» يعنى فى نظر العديد من الناس البنك ويمثل البنك بالنسبة لهم المكان الملائم لحفظ مقتنياتهم من الأشياء الثمينة وخاصة النقود وغيرها من المستندات التى يودون الاحتفاظ بها فى مأمن من مخاطر السرقة والحريق . وهناك أنواع عديدة من المنشآت التى تزاول من الأنشطة ما يؤهلها للتسمية بالبنوك أو المؤسسات المالية ، وقد يختص كل منهما بغرض معين بذاته ، ولكن يجمعهم فى النهاية نشاط واحد وهو تجميع النقود من المصادر التى لاتحتاج إليها فى الوقت الحاضر وتوجيهها إلى الآخرين الذين يحتاجون إلى استخدام هذه الأموال فى ذات الوقت .

ولذا فإن هذه المؤسسات تتكفل بسد حاجات البلاد إلى مختلف أنواع الائتمان القصيرة والطويلة الأجل على حد سواء وتقوم بإنشاء وسائل الدفع المتداولة بين الناس، ومن أمثلتها شركات التأمين وشركات الاستثمار وهيئات الاقراض والإدخار وصناديق المعاشات وسماسرة الأوراق المالية وشركات التمويل وبنوك تنمية القرية .

وتكون مجموعة هذه المؤسسات بالإضافة إلى البنوك التجارية والبنك المركزى النظام المصرفى فى مجموعة ومهما اختلف أنواع النشاط المالى الذى تزاولة المؤسسات المالية فإن النشاط العام لها هو القيام بدور الوساطة فى تدفق النقود داخل المجتمع وبجانب هذا النشاط العام تتعهد هذه المؤسسات بالقيام بعدد من الوظائف المتخصصة .

الصرافـة:

عرف الناس البنوك فى أول عهدها كنوع من الصرافة لحفظ المقتنيات الثمينة ، فمنذ عدة قرون مضت إعتاد كثير من الناس على حفظ ما يمتلكونه من ذهب فى خزائن محلات الصاغة وسحبها عند الحاجة وحتى يمكن لمثل هذه البنوك تغطية نفقاتها كان على المودعين دفع رسوم مقابل الاحتفاظ بنقودهم فى خزائن البنك ، وتطورهذا الأمر أخيراً عندما بدأت البنوك فى إصدار سندات تحمل أوامر بالدفع بقيمتها بالذهب وتعين إزاء ذلك الاحتفاظ بدفاتر للحساب وميزانية تكفل دقة تسجيل هذه العمليات .

الإقراض:

ومع إزدياد طلب عدد كبير من المنشآت والأفراد على اقتراض النقود وبقاء مبالغ كبيرة مكدسة ومعطلة فى خزائن البنوك وجدت البنوك عدم وجود ضرورة للاحتفاظ بكامل هذه الودائع عاطلة ، وكان طبيعياً أن يتجهوا إلى إقراض أموالهم إلى المؤسسات والأفراد.

ولقد بدأ العمل المصرفى يتطور باكتشاف الصيارف إمكان استثمار الجزء الأكبر مما لديهم من ودائع مكدسة فى خزائنهم فى القيام بعمليات التسليف والإقراض دون أن يتعرض مركزهم المالى للخطر لذلك أخطرت هذه البنوك (الصيارف) المودعين بأن فى حالة سماحهم للبنك باستخدام أموالهم فى الإقراض سوف يعفيهم البنك من دفع الرسوم المقررة نظير الاحتفاظ بودائعهم وتحت هذه الظروف أصبح من الممكن أن يحصل هؤلاء المودعين على مبالغ (فوائد) لقاء التصريح للبنك باستخدام ودائعهم وأصبح البنك بدوره ، قادراً على تحمل أعباء الفوائد نتيجة لإقراضه هذه الأموال إلى من يحتاج إليها بفوائد أعلي من الفوائد التى يدفعها لأصحاب هذه الودائع .

خلق النقود:

ومن خلال تجربة البنوك فى إقراض النقود اكتشفوا أن التغيرات التى تصيب حجم الودائع نتيجة عمليات الإقراض كانت طفيفة جداً ، فبالرغم من تغير حجم حسابات الأفراد لدى البنك من يوم لآخر إلا أن الحجم الكلى للودائع لدى بنك من البنوك ظلت ثابتة إلى حد كبير نظراً لأن مسحوبات بعض الأفراد تعوضها إيداعات البعض الآخر من الناس ، وبناءاً على ذلك أصبح فى إمكان البنوك استخدام معظم ما فى حوزتهم من ودائع جارية فى الإقراض دون الخوف من مواجهة عجز فى الأموال حتى فى الأحوال التى يرغب فيها بعض المودعين فى سحب أموالهم .

وعلى ضوء هذه الممارسة أصبحت البنوك التجارية اليوم قادرة على خلق النقود باستخدام أموال الودائع الجارية التى فى حوزتهم كأساس لبناء ودائع إضافية فى شكل قروض مقدمة لمقترضين ، هذه الوظيفة على جانب كبير من الأهمية لكل بنك من البنوك وللاقتصاد القومى فى مجموعه ، ولتوضيح

الكيفية التى تخلق بها البنوك النقود، نعطى مثالاً مبسطاً لبنك يعمل بمفرده فى مجتمع من المجتمعات ولاشك أن العملية التى يقوم بها هذا النموذج ممثلاً فى بنك واحد هى فى حقيقتها تصور لعمل النظام المصرفى فى مجموعه ولاتنطبق فى حقيقة الأمر فى الواقع على بنك تجارى بمفرده.

المؤسسات المالية الأخرى ووظائفها:

هناك مجموعة من المؤسسات المالية الأخرى بخلاف البنوك التجارية تعمل فى مجتمعنا، وتختلف هذه المؤسسات اختلافاً ملحوظاً فيما بينها تبعاً لنوع الوظائف التى تؤديها وطبيعة العمليات التى تقدمها وتزاول جميع هذه المؤسسات أعمالاً مصرفية بالإضافة إلى تقديم نوع معين من الإئتمان أو فى «خدماتها للوفاء بحاجات فرع معين من فروع النشاط الاقتصادى مثل بنوك تنمية القرية (بنوك التسليف الزراعى)، والبنوك العقارية، ويختلف عملاء هذه البنوك عن عملاء البنوك التجارية فيما يطلبونه بشأن الاحتفاظ بمدخراتهم ولذا فإن كل مؤسسة من هذه المؤسسات تختص بوظيفة معينة لخدمة نوع من المودعين.

مؤسسات الإدخار:

توجد ثلاثة أنواع من مؤسسات الإدخار :

١- بنك الإدخار المشترك.

٢- هيئات الإدخار والإقراض (أو البناء والإقراض) .

٣- إدارات الإدخار فى البنوك التجارية .

تقوم بعض الشركات بدور أمين الاستثمار عن طريق تجميع الأموال من الأفراد الذين يودون استثمارها لصالح عائلاتهم وليس على دراية بأوجه

الاستثمار التى يمكن أن تدر عليهم عائداً معقولاً وبأقل قدر من المخاطرة وتقوم مثل هذه الشركات بإدارة أموال القصر من أبناء هذه العائلات طبقاً لوصية يتركها رب العائلة قبل وفاته وحرصاً منه على عدم تبديد هذه الأموال نتيجة لجهل القصر بأصول توظيف هذه الأموال وعدم إدراكهم لما هو فى صالحهم، وتقوم هذه المؤسسات شأنها شأن إدارة أمناء الاستثمار فى البنوك التجارية بتوظيف هذه الأموال فى شراء أوراق مالية تستثمر لصالح المستفيد من أبناء هذه العائلات، وتستثمر هذه الأموال المودعة فى هذه المؤسسات فى عدة أنواع من الأوراق المالية ، ولكنها فى العادة أوراق مالية لاتحوطها المضاربة ومضمونة العائد.

شركات التأمين:

إن الغرض من قيام شركات التأمين هو السماح للأفراد بتجميع مواردهم من أجل تخفيض المخاطر التى تحوطها إلى أدنى حد ممكن مثل مخاطر الحوادث والوفاة وغيرها من الظروف التى لايمكن التنبؤ بها، وبالرغم من أن الأموال المجمعة يتعين دفعها فى تواريخ معينة إلا أن جانباً كبيراً منها موظف فى استثمارات طويلة الأجل، ويوجه جزء كبير من أموال شركات التأمين إلى شراء السندات والقروض الرهنية وبصفة خاصة فى العقارات.

مؤسسات الإئتمان الاستهلاكى:

تقوم هذه الموسسات بتمويل مشتريات المستهلكين من السلع المختلفة ، مثل الشراء بالقسط وتقوم هذه المؤسسات بتجميع أموالها من البنوك وهيئات التمويل بدلاً من الحصول عليها من الجمهور وتستخدم هذه الأموال المجمعة فى منح تسهيلات إئتمانية لعملاء هذه المؤسسات لتمويل مشترياتهم.

وقد تنشأ هذه المؤسسات من اتحاد عمال أحد المؤسسات بقصد مساعدتهم

على تمويل احتياجاتهم المختلفة بتكلفة معقولة ، وتعرف فى هذه الحالة بالاتحادات الإئتمانية . وهى تمثل نوعاً من الاتحادات التعاونية التى تقدم تسهيلات إئتمانية إلى أعضائها .

وسائل التمويل الأخرى:

تحتاج بعض منشآت الأعمال الكبيرة إلى مبالغ ضخمة لتمويل استثماراتها الطويلة الأجل ، وذلك إذا ما عجزت معظم البنوك التجارية عن توفير احتياجات هذه المنشآت . وفى هذه الحالة تلجأ هذه المؤسسات إلى تمويل استثماراتها عن طريق طرح أسهم وسندات للإكتتاب العام وتعهد إلى بنوك الاستثمار أو بيوت السمسرة بالقيام بالإدارة والإشراف على إصدار مثل هذه الأسهم والسندات وبيعها للجمهور . ولذلك فإن هذه المؤسسات التمويلية إنما تقوم بدور الوسيط فى الحصول على الأموال من الجمهور وتوجيهها مباشرة إلى حساب هذه الشركة صاحبة الأسهم المصدرة .

الفصل السادس عشر

البنوك التجارية وخلق النقود

الفصل السادس عشر

البنوك التجارية وخلق النقود

إنشاء البنك وإدارته :

يلاحظ من العرض السابق أن للبنوك التجارية صفة فريدة من بين الموسسات التمويلية تلك الخاصة بقدرة البنوك التجارية على خلق النقود فالودائع الجارية (الحسابات الجارية بالشيكات) تكون غالبية المعروض النقدى ، ولذلك تستطيع هذه البنوك أن تؤثر فى حجم المعروض عن طريق ما تتمتع به من قدرة على الاحتفاظ بالودائع الجارية وخلق الجديد منها (خلق الإئتمان) يمنح القروض والمساهمة فى الاستثمارات ولما كانت المؤسسات التمويلية الأخرى لاتحتفظ بودائع جارية ولاتصدر شيكات مقابل ما تحتفظ به من حسابات فإنها لاتستطيع فرض سيطرة على كمية النقود المتداولة فى المجتمع والآن دعنا نعطى صورة لحالة افتراضية مبسطة تعطى شرحاً لكيفية قيام البنك وطريقة عمله أخذين فى الاعتبار الدور الحقيقى الذى تلعبه البنوك فى اقتصادنا القومى .

إنشاء البنك :

الصرافة والعملية المصرفية شأنها شأن بقية الأعمال الأخرى تبيع منتجاً معيناً (هو فى حالة البنك النقود) بقصد الحصول على ربح من نتائج أعماله ، ويمكن تحقيق هذا الغرض بالعناية بتلبية ما يحتاجه الجمهور وبأداء العمل

بأقصى درجة ممكنة من الكفاية وبهذه الطريقة يحقق المشروع الفائدة لنفسه وللمجتمع الذى يخدمه فى نفس الوقت .

وتبدأ أول مرحلة فى إنشاء البنك الدعوة إلى اجتماع لمجموعة الأفراد الذين يرغبون فى استثمار أموالهم فى إنشاء بنك تجارى ويقرر فى هذا الاجتماع حجم رأس المال المطلوب توظيفه لإنشاء مثل هذا البنك ، وشكل البنك القانونى ومدى يخضوعه لإشراف الدولة ، (بمعنى هل سيكون بنكاً حكومياً أو شركة مساهمة ملكاً للقطاع الخاص) ، والحقيقة أن كلا النوعين سواء أكان بنكاً حكومياً أو قطاع خاص يخضعون لمجموعة من القواعد والقوانين التى تؤكد سلطة الدولة فى الإشراف على تنظيم أعمال هذه البنوك ويعهد إلى البنك المركزى سلطة تنسيق وتنظيم النشاط المصرفى وأحكام حركة التدفقات النقدية .

وعند الوصول إلى إتفاق بشأن تحديد رأس المال (وليكن مليون جنيه مثلاً) الذى يكفى لقيام بنك تجارى بعمله فى مدينة بحجم معين (٥٠٠٠٠ نسمة) يقدم طلب إلى الجهات المسئولة لإصدار قانون التأسيس ويحدد فيه اسم المنشأة وليكن بنك الوفاء مثلاً ويلى ذلك البدء فى طرح أسهم وسندات فى السوق لبيعها للجمهور الذى يرغب فى المساهمة فى إنشاء البنك .

وعندما يبدأ البنك أعماله يقوم بعمل قائمة للميزانية تعرض الأصول والخصوم وصافى الاستحقاقات وستتساوى الأصول من ناحية مع الخصوم الالتزامات التى تستحق لغير ملاك البنك فى مواجهة المنشأة ، من ناحية أخرى . ونتيجة لبيع أسهم قيمتها نصف مليون جنيه سيكون لدينا مبلغ نقدى بنفس القيمة (نصف مليون) يمثل رأس المال . وتعبر هذه النقدية عن أصول البنك . ويلاحظ أن قيمة الأسهم ذاتها تمثل التزامات تستحق لحملة الأسهم فى مواجهة أصول البنك .

وتظهر قائمة الميزانية فى هذه الحالة على النحو التالى :

الأصول			الخصوم
٥٠٠٠٠٠	نقدية	٥٠٠٠٠٠	رأس المال المصدر والمكتتب فيه
٥٠٠٠٠٠	المجموع	٥٠٠٠٠٠	المجموع

وبعد تعيين مجلس لإدارة البنك يقوم مجلس الإدارة بتعيين رئيس للمجلس والقيادات التنفيذية للبنك . وبفرض أن المسئولين بالبنك قاموا بشراء مقر للبنك تكلف مبلغ ٢٠٠٠٠٠ جنيه وانفقوا مبلغ ٦٠٠٠٠ جنيه فى شراء أثاث ومعدات وأجهزة مختلفة للبنك فإن أصول البنك لن تتغير وكل ما هناك أن مكونات هذه الأصول تغيرت وسوف تعكس قائمة الميزانية هذا التغيير على النحو التالى :

الأصول			الخصوم
٢٤٠٠٠٠	نقدية	٥٠٠٠٠٠	رأس المال المصدر والمكتتب فيه
٢٦٠٠٠٠	أملاك وأثاث		
٥٠٠٠٠٠	المجموع	٥٠٠٠٠٠	المجموع

ويلاحظ أن قائمة الميزانية لازالت متوازنة وستظل كذلك دائماً والآن يبدأ الجمهور فى إيداع أموالهم بالبنك وأصبح لدى البنك مبلغ من الودائع الجارية يصل إلى ٢٠٠٠٠٠ جنيه وحصل المودعين على شيكات مقابل احتفاظهم بحسابات لدى البنك المذكور يستطيعون سحب جزء منها أو كل ما يحتفظون به من مبالغ لدى البنك فى أى وقت يشاؤون بمجرد تحرير شيك بالمبلغ المطلوب فى حدود الرصيد المستحق لهم لدى البنك .

ولذا فإن الودائع الجارية إنما تعبر عن التزامات فى مواجهة أصول البنك ، ويجب إضافتها إلى جانب الخصوم فى قائمة الميزانية .

كذلك فإن النقدية الموجودة بخزينة البنك تعتبر أصل من أصول البنك يجب إضافته إلى جانب الأصول بقائمة الميزانية .

ويلاحظ أن شكل قائمة الميزانية يصبح فى هذه الحالة كالآتى :

الأصول		الخصوم	
٤٤٠٠٠٠	نقدية	٥٠٠٠٠٠	رأس المال المصدر والمكتتب فيه
٢٦٠٠٠٠	أملاك وأثاث	٢٠٠٠٠٠	ودائع جارية
٧٠٠٠٠٠	المجموع	٧٠٠٠٠٠	المجموع .

وطبيعى أن جانب الأصول لازال يساوى جانب الخصوم ولكن هل حدث هناك تغيير ؟

الحقيقة أن الودائع الجارية زادت . ولكن إجمالى المعروض من النقود لم يتغير ، وذلك لأن كمية النقود المتداولة انخفضت بنفس المقدار (٢٠٠٠٠٠ جنيه) لأن النقدية التى سيحتفظ بها البنك فى خزينته لاتحسب ضمن المعروض النقدى للمجتمع . أما إذا حدث العكس (أى إذا قام أحد الأشخاص بسحب مبلغ نقدى من البنك) ، فإن التزامات الودائع ستنخفض بينما تزيد النقود المتداولة بنفس المبلغ (على الطالب أن يتابع آثار ذلك على قائمة الميزانية للبنك) .

والآن يجب على هذا البنك أن يخضع لإشراف ورقابة البنك المركزى ويخضع لقواعد النظام المصرفى المعمول به فى جمهورية مصر العربية وعليه يتعين الاحتفاظ باحتياطى نقدى يودعه فى البنك المركزى ويتحدد مقدار هذا

الاحتياطى كنسبة من حجم إجمالى الودائع الجارية بالبنك التجارى المذكور، فإذا كانت هذه النسبة هى ١٠٪ فإن البنك سيقوم بإيداع مبلغ ٢٠٠٠٠ جنيه كاحتياطى بالبنك المركزى المصرى، أما إذا زادت نسبة الاحتياطى المطلوب إلى ٢٠٪ من إجمالى الودائع الجارية فإن المبلغ سيرتفع إلى ٤٠٠٠٠ جنيه والحقيقة أن النقدية التى يحتفظ بها البنك التجارى فى خزينته هى بمثابة احتياطى كذلك ولكن فى الواقع نادراً ما تحتفظ البنوك التجارية بنسبة كبيرة من السيولة فى خزائنها بل إنها فى العادة لاتحتفظ بأكثر من ٢٪ من ودائعها الجارية كنقدية بالخزينة وزيادة هذه النقدية عن هذه النسبة يعبر عن عجز البنك التجارى عن مزاولة نشاطه فى الإقراض واجتذاب الودائع بشكل منتظم وانعدام الفرص لاستغلال أموالهم فى الأنشطة المختلفة .

ولنفرض الآن أن نسبة الاحتياطى المفروض الاحتفاظ به فى خزينة البنك المركزى هى ٢٠٪ ولنفرض فى نفس الوقت إننا نتجاهل النقدية المحتفظ بها فى خزينة البنك . . إذ أنه ليس من الحكمة الاحتفاظ بهذا المبلغ الكبير فى خزينة البنك عاطلاً دون الحصول على فائدة . . ولذلك فإن النقدية المسحوبة من البنك بشيكات يقابلها تيار فى الإيداع بنفس المبالغ .

وفى هذه الحالة يتعين على البنك إيداع مبلغ ٤٠٠٠٠ جنيه بالبنك المركزى (٢٠٪ من قيمة الودائع الجارية ٢٠٠٠٠٠ جنيه) ويمثل مبلغ الاحتياطى ، هذا الحد الأدنى المطلوب الاحتفاظ به بالبنك المركزى ، وإذا كان من المؤكد أن البنك التجارى المذكور سيحصل على ودائع جديدة فى المستقبل فإنه يستحسن أن يقوم بالاحتفاظ بمبلغ يزيد عن هذا الحد الأدنى كاحتياطى بالبنك المركزى وسنفترض أن البنك التجارى فى مثالنا هذا سيبادر بإيداع كل ما كان فى حوزته من نقدية بالبنك المركزى ، ولذلك ستظهر قائمة الميزانية الجديدة على النحو التالى :

الأصول		الخصوم	
ـــ	نقدية بالخزينة	٥٠٠٠٠٠	رأس المال المصدر والمكتتب فيه
٢٦٠٠٠٠	أملاك وأثاث		
٤٤٠٠٠٠	احتياطى محتفظ به لدى البنك المركزى	٢٠٠٠٠٠	ودائع جارية
٧٠٠٠٠٠		٧٠٠٠٠٠	

وبهذا يكون البنك قد قام بالوفاء بالتزامه القانونى بالإضافة إلى إيداع احتياطيات إضافية : أى أنه أودع مبلغ ٤٠٠٠٠٠ جنيه زيادة عما هو مطلوب (ويمثل مبلغ الاحتياطى ٤٠٠٠٠ جنيه أصول البنك التجارى وخصوم البنك المركزى) ، وسيوفر هذا الإجراء مشاكل كثيرة تعدد إرسال مبالغ إضافية فى حساب الاحتياط لدى البنك المركزى كلما زد حجم الودائع الجارية .

والآن وقدوصلنا إلى مرحلة هامة وحيوية فى مناقشتنا هذه لأن قدرة البنك التجارى فى الإقراض تعتمد على الاحتياطيات الإضافية، كذلك فإن قدرة النظام المصرفى التجارى كله فى خلق النقود تعتمد على الاحتياطيات ، ولقد اعتبرت هذه الاحتياطيات فى الماضى كنوع من الأمان تحفظ حقوق المودعين ضد مخاطر الخسارة إذ يمكن للبنك التجارى الآن أن يسحب من هذا الاحتياطى عندما يواجه سحب مبالغ كبيرة من النقدية لايستطيع تدبيرها بما لديه من نقدية ويتعين ألا تزيد طلبات السحب من الاحتياطى من جانب مجموعة البنوك التجارية حجم النقدية الموجودة بالبنك المركزى .

واحتفاظ البنك المركزى بهذا الاحتياط يعطيه نوع من السيطرة على البنوك التجارية أو يستطيع البنك المركزى استخدام هذه القوة للحد من نشاط البنوك التجارية فى التوسع فى الإئتمان ففى فترات التضخم حيث يحتاج الاقتصاد القومى فى هذه الحالة إلى تهدئة القوى الشرائية والحد من الإنفاق المتزايد كما

أنه يمكن للبنك المركزى أن يستخدم هذه السلطة فى تشجيع البنوك التجارية على التوسع فى خلق الإئتمان حيث يحتاج الاقتصاد القومى إلى انعاش الطلب ودفع المزيد من النشاط .

والآن دعنا نعرض كيف يتم تدخل البنك المركزى فى نشاط بنك الوفاء التجارى اليومى ولنفرض أن أحد عملاء بنك الوفاء قام بتحرير شيك بمبلغ ١٠٠٠٠ جنيه لتسديد ثمن بضاعة اشتراها لمحله وأرسل الشيك إلى المورد الذى يقيم فى مدينة أخرى، وعليه يقوم المورد بإيداع الشيك فى حسابه فى بنك الاعتماد الذى يعمل بالمدينة التى يقيم فيها. وبناء عليه سيقوم بنك الاعتماد بإرسال الشيك إلى البنك المركزى ليزيد من الاحتياطى الذى يحتفظ به بمبلغ ١٠٠٠٠ جنيه وسوف يظهر فى جانب الأصول القائمة ميزانية بنك الاعتماد زيادة مقدارها ١٠٠٠٠ جنيه (فى حساب الاحتياطى) ، وكذلك يزيد جانب الخصوم بنفس المبلغ ذلك لأن هذا المبلغ (١٠٠٠٠٠ جنيه) يمكن سحبه فى أى وقت تحت طلب المورد، ويقوم البنك المركزى فى نفس الوقت بخصم هذا المبلغ من الاحتياطى الذى يحتفظ به بنك الوفاء ولذلك ينخفض جانب الأصول فى ميزانية (بنك الوفاء) بمقدار ١٠٠٠٠٠ جنيه وكذلك تنخفض جانب الخصوم بنفس المبلغ ، حيث ينخفض حساب الاحتياطى بمبلغ ١٠٠٠٠ جنيه وكذلك ينخفض الودائع الجارية بنفس المبلغ، وتظهر قائمة الدراسات الوفاء على النحو التالى :

الأصول		الخصوم	
٢٦٠٠٠٠	أملاك وأثاث	٥٠٠٠٠٠	رأس المال المصدر المكتتب فيه
٤٣٠٠٠٠	احتياى محتفظ به لدى البنك المركزى	١٩٠٠٠٠	ودائع جارية
٦٩٠٠٠٠		٦٩٠٠٠٠	

ويصبح الاحتياطى القانونى الملتزم به بنك الوفاء لإيداعه بالبنك المركزى ٣٨٠٠٠ جنيه وهى تمثل ٢٪ من إجمالى الودائع الجارية (ولكن ماهو حجم الاحتياطيات الإضافية ؟ وماهو الفرق بين الاحتياطيات الإضافية المحتفظ بها الآن وما كان يحتفظ به من احتياطيات إضافية من قبل؟ ولماذا يقل انخفاض الاحتياطيات الإضافية عن مقدار الانخفاض فى الودائع الجارية ؟

ويتعين على القارئ بالإضافة إلى ملاحظة ما حدث لكل بنك طرف فى هذه العملية أن يدقق النظر فيما يحدث لمجموعة البنوك التجارية كلها فجدير بالملاحظة إنه بالرغم من زيادة ودائع أحد البنوك ونقص ودائع البنك الآخر لم تتغير إجمالى الودائع فى النظام المصرفى كذلك فإنه نقص احتياطى أحد البنوك قد عوضه زيادة بنفس المقدار فى احتياطى البنك الآخر، ولكن حجم الاحتياطى المودع بالبنك المركزى لم يتغير بالنسبة للنظام المصرفى ككل ، ومن المحتمل أن يعوض النقص فى ودائع بنك الوفاء بإيداعات جديدة بنفس المقدار والحقيقة أن النظام المصرفى متحرك (ديناميكى) فإنه لايتجمد عند حد معين، وتتدفق الودائع من بنك إلى بنك فى دائرة لاتتوقف أبداً ولايتأثر الاقتصاد القومى كثيراً بهذه التدفقات إلا عندما يحقق النظام المصرفى ككل زيادة أو نقص فى ودائعه ، والآن لننتقل إلى إيضاح الكيفية التى يتم بها خلق النقود فى النظام المصرفى ككل.

خلق النقود بواسطة النظام المصرفى فى مجموعة :

إذا قام أحد البنوك (وليكن بنك الوفاء) فى إقراض مبالغ إلى الحد الذى يسمح به احتياطيه القانونى فقد يخاطر بمواجهة رصيد سلبى نتيجة لعمليات المقاصة (سحب على المكشوف) فى حسابه إلى البنك المركزى فعادة ما يقوم أصحاب الودائع المشتقة Derivative Deposits (الودائع التى تنشأ نتيجة

إقراض البنك لعملائه) بتحرير شيكات على هذه الودائع بمجرد حصولهم على القرض وتزيد معدلات السحب بالشيكات على هذا النوع من الودائع بأكثر بكثيرمن معدلات السحب على حساب الودائع الأولية primary Deposits (أى الودائع التى تنشأ من الإيداعات النقدية ، ونتيجة لذلك قد يجد البنك أن احتياطياته قد نقصت عن الحد القانونى المطلوب الاحتفاظ به إذ يقدم هذه الشيكات المسحوبة على بنك الوفاء إلى البنك المركزى لسداد قيمتها من حساب بنك الوفاء لدى البنك المركزى .

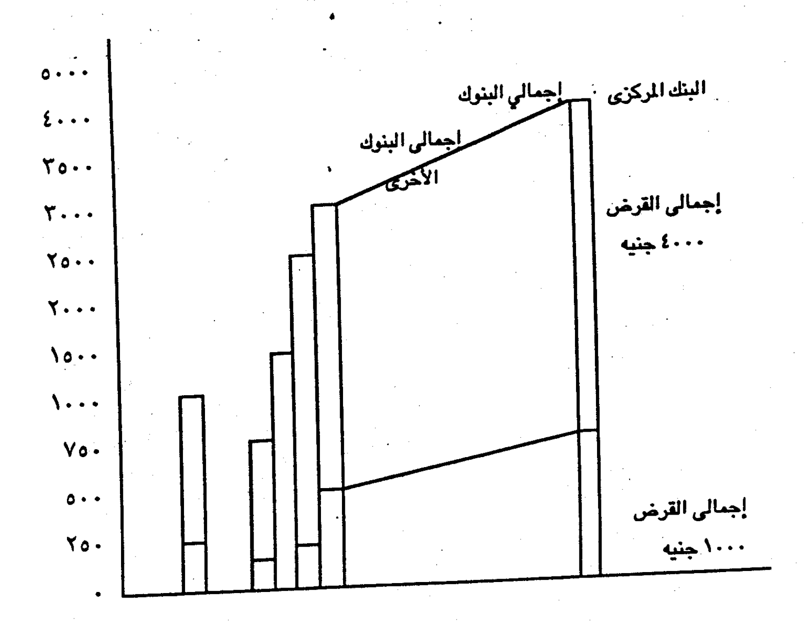
لذلك فإن خشية البنك من تحول رصيده بالبنك المركزى إلى الاتجاه العكسى يحد من تصرف البنك الفردى من استخدام احتياطياته الإضافية بالبنك ، ولكننا إذا نظرنا إلى النظام المصرفى ككل لوجدنا أن الأرصدة السلبية لمجموعة من البنوك تضاهيها أرصدة أخرى تتزايد لمجموعة أخرى من البنوك ، فإذا كان هناك زيادة فى سحب الأموال من حساب أحد البنوك «بنك الوفاء مثلاً» بمقدار أكبر من إضافة الأموال نتيجة إيداع شيكات فى حساب هذا البنك من البنوك الأخرى فإن احتياطى بنك الوفاء سوف يتناقص، وحتى يسهل فهم العملية التى يتم بها للنظام المصرفى خلق النقود بالتوسع فى الودائع الجارية يسوف يعطى مثالاً يصور الخطوات المختلفة لهذه العملية .

خلق النقود بالودائع:

لنفرض إن أحد العملاء ويدعى إبراهيم توجه إلى بنك الأحد حاملاً معه مبلغ ١٠٠٠ جنيه وأودعها فى حسابه الجارى لدى البنك ، ولما كان بنك الأحد يواجه طلبات اقتراض تزيد عن قدرته على منح هذه القروض فإنه يستطيع فى هذه الحالة (وعلى ضوء الإيداع الجديد) أن يستخدم هذه النقود الإضافية لمزولة نشاطه فى الأقراض، ومع فرض أن نسبة الاحتياطى التى يقررها البنك

المركزى هى نسبة ٢٠٪ فإن بنك الأحد يقوم بإقراض مبلغ ٨٠٠ جنيه إلى شخص يدعى (أ) ويودع ٢٠٠ جنيه فى حساب الاحتياطى لدى البنك المركزى وسوف يقوم (أ) فى الحالة بتحرير شيك إلى (ب) مقابل وديعته المشتقة ، ولن يقلق المسئولين فى بنك الأحد من هذا التصرف لأنهم كانوا يتوقعون أن (أ) سوف يقوم بسحب مبلغ القرض كذلك فإن بنك الأحد جنب فى نفس الوقت مبلغ ٢٠٠ جنيه للوفاء بنسبة الاحتياطى القانونى المطلوب.

فإذا علمنا أن (ب) قام بإيداع الشيك المسحوب على (أ) فى حسابه ببنك الإثنين ، فإن بنك الإثنين بحصوله على وديعة بمبلغ ٨٠٠ جنيه يقوم بإقراض مبلغ ٦٤٠ جنيه منها إلى شخص ثالث (جـ١) ويحتفظ فى حساب الاحتياطى بالبنك المركزى بمبلغ ٦٠ جنيه (٢٠٪ من مبلغ ٨٠٠ جنيه) وسوف يقوم (جـ) بدفع مبلغ ٦٤٠ جنيه لشخص آخر(د) وفاء لدين عليه بهذا المبلغ وسوف يقوم (د) بدوره بإيداع هذا المبلغ فى حسابه ببنك آخر يسمى بنك الثلاثاء وعليه يقوم بنك الثلاثاء بإقراض مبلغ ٥١٢ إلى شخص يودع (هـ) وتضيف مبلغ ١٢٨ جنيه إلى حساب الاحتياطى لدى البنك المركزى. وعندما يقوم السيد (هـ) بتسديد هذا المبلغ إلى آخر يدعى (و) سيقوم بإيداع المبلغ فى حسابه ببنك الأربعاء وعلى ضوء هذه الوديعة (١٢٪ جنيه) يستخدم بنك الأربعاء مبلغ ٤٠٩,٦٠ جنيه منها ويجنب مبلغ ١٠٢,٤٠ جنيه (٢٠٪) منها فى حساب الاحتياطى لدى البنك المركزى.



شكل (١٥-١) : عملية التوسع فى الإقراض من الجهاز المصرفى كله.

وتستمر عملية التوسع هذه خلال النظام المصرفى كله حتى ينتهى المبلغ الذى أودعه إبراهيم (١٠٠٠ جنيه) ففى شكل احتياطيات البنوك التى تعاملت فى هذا النشـاط، ويلاحظ أن المبلغ الذى أودعـه إبراهيم ١٠٠٠ جنيـه) قـد تضخم حجمه إلى ودائع بمبلغ ٥٠٠٠ جنيه من خلال عملية توسيع فى منح القروض من جانب النظام المصرفى كله.

جدول رقم (١٥-١)

إيضاح عملية خلق النقود بالودائع

اسم البنك	الودائع	الاحتياطيات	القروض
بنك الأحد	١٠٠٠	٢٠٠	٨٠٠٠
بنك الاثنين	٨٠٠	١٦٠	٦٤٠
بنك الثلاثاء	٦٤٠	١٢٨	٥١٢
بنك الأربعاء	٥١٢	١٠٢,٤٠	٤٠٩,٦٠
مجموع البنوك الأخرى	٢٠٤٨	٤٠٩,٦٠	١٦٣٨,٤٠
المجموع	٥٠٠٠	١٠٠٠	٤٠٠٠

ويلاحظ من الجدول (١٥-١) إنه فى ضوء نسبة الاحتياطى القانونى بمعدل ٢٠٪ يمكن لجنيه من الاحتياطيات إن يعطى مبلغ ٥ جنيهات من الودائع أو ٤ جنيهات من القروض وتسمى جنيهات الاحتياطى عادة بالجنيهات ذات القوة المرتفعة ذلك لأن إضافة أو خصم جنيهات الاحتياطى له آثاراً قاطعة على زيادة أو انخفاض الودائع بإضعاف جنيهات الاحتياطى ذاتها .

ولنا أن نتساءل الأن عن السبب فى عدم استطاعة بنك الأحد فى إيداع مبلغ إبراهيم (١٠٠٠ جنيه) ورضافته بأكمله إلى حسابه الاحتياطى بالبنك المركزى. وبهذه الطريقة كان يمكن لبنك الأحد التوسع فيما يمنحه من قروض إلى مبلغ ٥٠٠٠ جنيه والحقيقة إنه كان يمكن قول ذلك لو أن كل المقترضين تركوا الأموال المقترضة فى حساباتهم دون سحبها. أو لو أن بنك الأحد هو البنك الوحيد الذى يعمل فى المجتمع، ولكن كل الأفراد الذين يحصلون على قروض يستخدمونها فعندما يقدمون شيكاتهم ويودعونها بالبنوك الأخرى لايوجد عند بنك الأحد الاحتياطى الكافى أو النقدية الكافية لتسديد المبالغ المطلوبة للبنوك الأخرى، وفاءاً لهذه الشيكات المسحوبة .

وقد يتساءل الفرد كيف يستطيع بنك الأحد (وبالتالى البنوك الأخرى تباعاً) مواجهة الاحتياطى القانونى المطلوب وخاصة أن البنك المركزى يقوم بخصم ٨٠٠ جنيه مسحوبة من حساب الاحتياطى لهذا البنك عندما يقوم (ب) بإيداع الشيك الذى حصل عليه فى حسابه ببنك الإثنين فالملاحظ أن بنك الأحد قد وضع مبلغ ٢٠٠ جنيه فقط فى الاحتياطى من مبلغ ١٠٠٠ جنيه أودعها إبراهيم.

والإجابة هنا كالآتى :

إن بنك الأحد شأنه شأن البنوك الأخرى سوف يواجه عمليات مقاصة مقابل احتياطياته ولكن تعوضها عمليات مقاصة تضيف إلى حسابه الاحتياطى، ولهذا السبب يكفى مبلغ ٢٠٠ جنيه مودعه فى حساب احتياطى بنك الأحد لمقابلة الاحتياطى القانونى المطلوب.

وجدير بالإيضاح أن البنوك بمفردها لاتستطيع التوسع فى ودائعها خمس مرات، إذ أن كل بنك يقوم بإقراض نقود لايستطيع استخدامها ثانية ، ولهذا فإن قائمة الميزانية للبنك تبين أن قروض واستثمارات البنك لاتتعدى أربعة أخماس الودائع وعليه فإن النظام المصرفى ككل هو القادر على التوسع فى عرض النقود «ن» عن طريق استخدام الودائع الجارية كما تظهر ف[illegible] بند المجموع بالجدول (١٥-١).

الفصل السابع عشر

التجـــارة الخارجيـــة

الفصل السابع عشر
التجـــارة الخارجيـــة

الأسس النظرية لقيام التجارة الخارجية:

يقول البعض إن العامل الرئيسى لقيام التبادل الدوليه واختلاف الأسعار إلا أن الأسعار بدورها تعكس الاختلافات العالمية فى التكاليف. والسؤال الآن هو : لماذا تختلف التكاليف من دولة لأخرى؟ لماذا تنتج اليابان آلات التصوير وماكينات الخياطة بتكلفة أقل من الولايات المتحدة الأمريكية ؟ يجيب كثير من الناس بأن اليابان تنتج بتكاليف أقل لأنها تدفع أجوراً أقل والأجور تشكل قدراً كبيراً من التكاليف. وهذا هو التفسير الشائع ويبدو أنه شبه معقول حيث يعتمد على أساس الأمر الواقع، لكن ذلك لايعتبر إيضاحاً ملائماً[1].

فإذا كانت الأجور عاملاً حاسماً فى التكاليف والتجارة ، فإن الأجور المنخفضة تتيح لليابان البيع بثمن أقل من أى منتج أجنبى وتغمر بذلك الأسواق العالمية بالمنتجات اليابانية ، غير أن هذا الوضع لن يكتب له البقاء أمداً طويلاً، فالأجانب لن يستمروا فى شراء المنتجات اليابانية طالما أنهم لم يتمكنوا من بيع منتجاتهم فى السوق اليابانى، حيث تعمل الحكومات الأجنبية على إصلاح موازين مدفوعاتها، وفضلاً على ذلك فإن الطلب على الصادرات اليابانية سيرتد إلى غير صالح الاقتصاد اليابانى، فالطلب على العمل سيفوق عرض العمل وتبدأ معدلات الأجور اليابانية فى الزيادة فترتفع بذلك التكاليف

---

(١) انظر :

Peter, B. Kenen " Ineraational economics. New Jersey, Prentice-Hall, Inc., PP.7-8.

والأسعار اليابانية ، ومن ناحية أخرى فإن الطلب على (زيادة) الصادرات اليابانية هو طلب على العملة اليابانية ، فإذا كانت أسعار الصرف قابلة للتقلب بحرية Free to fluctuate فإن سعر الين اليابانى Yen يبدأ فى الارتفاع فتزداد بذلك أسعار المنتجات اليابانية فى الأسواق الخارجية . وعليه فإن أسعار بعض المنتجات اليابانية سوف تتعدى أسعار السلع الأجنبيه المماثلة لها . وعندئذ تبدأ اليابان فى استيراد هذه المنتجات كما تستمر فى تصدير سلع أخرى .

ويستقر مستوى الأسعار اليابانية (أو سعر الصرف اليابانى) على وجه التقريب عندما تتعادل المبيعات اليابانية فى السوق العالمى مع مشترياتها من الدول الأخرى .

وباختصار فإن الاختلاف العام فى مستويات التكاليف لايعتبر قاعدة مؤكدة فى التبادل الدولى إذ أننا يجب أن نقتفى أثر الاختلافات فى تركيب التكاليف من بلد لآخر فبعض الأشياء يمكن أن تكون أرخص محلياً . وعليه فإنها تصدر ، وأخرى يمكن تكوين أرخص إذا تم إنتاجها فى الخارج وبذلك فإنها تستورد . ويسمى هذا التعميم فى بعض الأحيان بمبدأ التكاليف النسبية ، ولكى نفسر أسباب قيام التبادل الدولى ، فإننا يجب أن نتعرف على النفقات النسبية ، حيث نعمن النظر فى الموارد الطبيعية ومخزون الآلات والمهارات التى صنعها الإنسان .

وسوف يتضح لنا أن الأسباب والمبررات الاقتصادية لقيام التجارة الخارجية هى نفس المبررات التى تدعو إلى قيام التجارة المحلية داخل بلد أو منطقة فى هذا البلد ، ألا وهى رفع مستوى المعيشة .

وهناك حقيقتان على جانب كبير من الأهمية توضحان السبب فى مساهمة التجارة الخارجية فى رفع مستوي المعيشة .

فـأولاً: ليس لكل دولة نفس الإمكانيـات التى تكفى لإنتـاج كل السلع والخدمات ، والحقيقة أن عالمنا اليوم عالم غاية فى التنوع. فبعض الدول غنية بالموارد التى تعمل بها والبعض الآخر فقير فى موارده، يضاف إلى ذلك أن بعض الدول غنية وفقيرة نسبياً فى أشياء مختلفة .

ثانياً: نظراً للاختلافات فى البيئة تختلف تكاليف إنتاج العديد من السلع والخدمات من دولة إلى أخرى بشكل ملحوظ . . وهذه الحقيقة بعينها أى وجود اختلافات أخرى فى تكاليف الإنتاج بين الدول هى السبب الأساسى فى قيام التجارة الخارجية .

فالطبيعة قضت باختلافات عظيمة ودائمة بين الدول، ففى دولة ما يتوفر النحاس وفى أخرى يتوفر البترول، وفى دولة ثالثة توجد مساقط المياه الصالحة لتوليد القوى الكهربائية ورابعة تتمتع بسهول خصبة لاستخدامها فى الزراعة ، أضف إلى ذلك أن بعض الدول تملك نسباً مختلفة من الموارد الطبيعية التى تلائم القيام بمهام اقتصادية معينة فبعضها يملك السهول والمياه اللازمة لإنتاج الأرز وبلد آخر يتوافر له عدد كاف من السكان للقيام بأعمال صناعية معينة ، فالسكان مورد طبيعى من ناحية ومصدر نفيس صنعه الإنسان من ناحية أخرى. مجرد الإعداد هبة من هبات الطبيعة لكن المهارات التى يكتسبها الفرد تعتبر من صنع الإنسان وتوثر بكفاءة على النفقات النسبية .

ونسير خطوة أخرى كى نميز بين أنواع المهارات المختلفة ، فبعض الدول يملك عدداً من عمال المصانع الملائمين للقيام بأعمال معينة والبعض الآخر يتميز بوفرة من المهندسين والعلماء والمتخصصين فى المنتجات التى تستلزم إجراء الدراسات والبحوث اللازمة لظهور الإبتكارات والتجديدات فى نواحى الإنتاج المختلفة ، وهناك عينة من المخزون فى رأس مال دولة ما مجسم فى

القوى العاملة كالمهارات الزراعية والصناعية والعلمية ، إلا أن جزء آخر من هذا المخزون قد تم إدماجه فى المعدات الطبيعية كالطرق والموانى والمطارات والسدود والمصانع وغير ذلك ويعتبر هذا جانباً من الإنتاج الذى تم تخصيصه للاستثمار .

ويجب أن يلاحظ أن الموارد الطبيعية والموارد التى صنعها البشر تتداخل مع بعضها ، فالألمونيوم لم يكن ذا قيمة كبيرة حتى تم استخدامه فى الصناعات المعدنية ، ولم يعتبر البكسيت Bauxite – وهو خام الألمونيوم عنصراً طبيعياً هاماً حتى تطورت عملية التحليل الكهربائى لاستخراج الألمونيوم واستخدام الطاقة الكهربائية الرخيصة فى إتمام هذه العملية .

وكذلك توجد علاقة بين السكان والتكنولوجيا – فأساليب وطرق الإنتاج الكبير تستلزم سوقاً واسعة لكى تكون منفذاً لصفقات كبيرة من المنتجات المتماثلة وعليه فإن طرق الإنتاج الكبير يجب أن تتركز أولاً فى المناطق السكانية الكثيفة فهذه المناطق تتمتع بميزة نسبية فى تصدير المنتجات ، حيث إن تكاليف هذه السلع أقل من مثيلاتها فى المناطق التى تعمل على نطاق صغير .

وفى الحقيقة فإن النفقات النسبية لها بعد زمنى على الدوام وتعتمد على حالة التكنولوجيا فى لحظة معينة وعلى مدى انتشارها ، كما تعتمد التكاليف النسبية على تاريخ التراكم الرأسمالى وعلى معدل النمو الاقتصادى(١) .

ويجدر بنا الإشارة هنا إلى أنه يمكن الحصول على بعض السلع والخدمات عن طريق (طريقة غير مباشرة) التجارة أكثر رخصاً من إنتاجها (مباشرة)

---

(١) انظر : Peter B., Kenen. Op.Cit., P.9.

محلياً، وحيث تسمح مزاولة التجارة للدول بتجميع نقط قوتها وضعفها فإنها تمكن كل دولة من تكريس الكثير من مجهوداتها إلى نوع المنتج التى تنتجه بتكاليف أقل نسبياً وبذل القليل من طاقاتها تجاه المنتج ذات التكلفة الأعلى نسبياً، ولهذا فإن الهدف الهدف الناشيء من قيام التجارة الخارجية هو توفير السلع والخدمات لسكان هذا العالم بأقل التكاليف الكلية ، ومن ثم رفع مستوى المعيشة .

ولننتقل الآن إلى عرض تفصيل عن الاختلافات الدولية للبيئة وكيف تؤدى مثل هذه الاختلافات إلى التفاوت فى التكاليف بين الدول.

(١) الاختلافات فى البيئة:

تختلف الدول من حيث قدراتها فى إنتاج السلع والخدمات التى تشبع رغبات سكانها، فقوة أو ضعف قدرة دولة ما على الإنتاج فى نوع معين إنما تعتمد أساساً على كيفية مزج عوامل الإنتاج - الموارد الطبيعية والعمل ورأس المال - المتوافرة لديها، ولنذكر الآن بعض العوامل البيئية الهامة التى تحدد طبيعة النشاط الاقتصادى داخل دولة ما.

المناخ والموارد الطبيعية :

تختلف الظروف المناخية وتوزيع الأمطار بدرجة كبيرة بين أجزاء مختلفة من العالم فالاختلافات الموجودة بين المناطق الاستوائية والمناطق المعتدلة والقطبية تنعكس فى وجود تباين كبير فى الأنشطة الإنتاجية ، وتظهر هذه الاختلافات فى الإنتاج الزراعى وغيرها من فروع الأنشطة الاقتصادية فإنتاج الموز والقهوة مثلاً . . يحتاج إلى مناخ استوائى بينما تقتصر زراعة القمح فى الغالب على المناطق المعتدلة . وكذلك فإن صيد أنواع معينة من الأسماك يقتصر على المحيطات الباردة والبعض الآخر على المياه الاستوائية .

والأبعد من ذلك فإن نموذج الموارد الاقتصادية يؤثر فى طبيعة النشاط الاقتصادى فأجزاء من هذا العالم تتمتع بوفرة فى الموارد التعدينية كالحديد والفحم وغيرها بما يمكنها من مزاولة نشاطها فى الإنتاج الصناعى. وبعض المناطق الأخرى تعانى نقص فى الموارد التعدينية ولكن تتمتع بوفرة فى الأراضى الزراعية الخصبة والغابات ولذا تلائم ظروفها أنواع أخرى من الإنتاج.

عرض العمل :

إن توافر العمل ودرجة مهارته له أهمية فى تحديد نوع الإنتاج فى دولة ما، فبينما نجد العمل يتوافر للبلاد الشرقية بشكل أكبر من غيره من عوامل الإنتاج نجد العكس فى البلاد الأوروبية ، كذلك يكون العمال غير المهرة الغالبية العظمى من عرض العمل فى البلاد المتخلفة ، وعلى نقيض ذلك نجد الصورة فى البلاد المتقدمة ، حيث تكون العمال المهرة نسبة عالية . وبالإضافة إلى ذلك نجد سكان بلاد معينة لهم صفة مميزة تمكنهم من التفوق فى إنتاج أنواع معينة من السلع . . مثل القطن فى مصر والصناعات الدقيقة (الساعات مثلاً) فى سويسرا.

المعدات الرأسمالية :

يتطلب الإنتاج الصناعى الحديث المزيد من استخدام الماكينات والمعدات الرأسمالية ، والبلاد المتقدمة غنية نسبياً برأسمالها ، ولذا فإن ظروفها مهيئة لتنمية الصناعات المختلفة ، وبينما تعانى البلاد النامية من نقص كبير فى رأس المال أصبح من المستحيل فى بعض الأحيان ومن الصعب فى الأحيان الأخرى تنمية صناعاتها بشكل مناسب مع نمو قطاعاته الأخرى.

القرب من الأسواق :

قد تملك بعض البلاد كل الاحتياجات الأخرى التى تمكنها من إنتاج سلعة بينما تصبح غير قادرة على إنتاجها ذلك لأنها تقع بعيدة عن أسواق مستهلكيها . وقد تكون تكلفة النقل من الارتفاع بحيث تمنع على مثل هذه البلاد من إنتاج سلعة معينة ، وفى التجارة الدولية مثلما هو الحال فى التجارة المحلية فإن المنتجين وهم بعيدين عن أسواق استهلاك سلعهم إنما يحاولون إنتاج نوع من السلع يسهل نقله بتكاليف أرخص نسبياً تاركين السلع الكبيرة الحجم والتى يصعب نقلها للمنتجين القريبين من الأسواق .

(ب) الاختلاف فى التكاليف :

إن الاختلافات فى احتياطات وقدرات بعد الدول المختلفة من العوامل الهامة فى تحديد أنواع الأنشطة الاقتصادية السائدة فى هذه الدول ، ونظراً لوجود اختلافات كبيرة بين الدول تبرز الأسس المادية لقيام التجارة بينهم ، وتؤدى هذه الأسس المادية إلى قيام التجارة لا لشيء إلا لأنها تعكس اختلافات فى التكاليف . . ولذا فإن الأصل فى قيام التجارة الخارجية يرجع إلى وجود اختلافات دولية فى التكاليف .

وبالرغم من وجود هذه الاختلافات فى التكاليف داخل البلد الواحد . إلا أنها تتلاشى أو تميل إلى الانخفاض نتيجة لحرية حركة انتقال عوامل الإنتاج أما فى الاقتصاد الدولى فإن حدود الدول تقوم بمثابة حواجز تمنع حركة انتقال عوامل الإنتاج خاصة العمل وإلى حد ما المواد الخام ورأس المال . . ونظراً لوجود مثل هذه العوائق لحركة انتقال عوامل الإنتاج تظهر الاختلافات فى التكاليف بين الدول أكبر بكثير منها داخل البلد الواحد .

ولكن كيف يشجع وجود مثل هذا التفاوت الدولى فى التكاليف إلى قيام التجارة الدولية ؟ والحقيقة أن كل فرد منا يرغب أساساً فى الحصول على أقصى ما يمكن الحصول عليه من السلع والخدمات نتيجة مجهود معين يبذله (فالفرد يرغب مثلاً سلع وخدمات ذات تكلفة أقل نسبياً بالقياس لما يمكن التنازل عنه للحصول على مثل هذه السلع) . وأحد الطرق لتحقيق مثل هذه الرغبة والتى نادى بها آدم سميث[1] . هو التخصص ، فالتخصص يؤدى إلى تبادل السلع والخدمات داخل المنطقة الواحدة أو بين عدة مناطق داخل البلد الواحد أو بين الدول المختلفة ، والمقصود بالتخصص هو الحصول على الكثير من نفس الشيء وهو عكس التنوع ، ولكن المستهلك بطبيعة الحال يرغب فى تنويع السلع والخدمات التى يشتريها (وفى نفس الوقت يود الحصول على الكثير من المنتج) ، ولذا فإن قيام التجارة كان نتيجة لوجود التخصص .

ومن أهم الموضوعات التى تتصل اتصالاً وثيقاً بقيام التجارة الخارجية هى ميزان المدفوعات وسعر الصرف ، وسوف نتناول كل منها بالشرح الموجز .

ميزان المدفوعات :

وهو سجل محاسبى يضم جميع معاملات الدولة مع العالم الخارجى خلال فترة زمنية معينة غالباً تكون سنة . وأحياناً يعد ميزان المدفوعات لفترات أقل من سنة وأخذ معاملات الدولة مع العالم الخارجى صورتين إما أن تكون :

صادرات : وتشمل جميع معاملات الدولة مع العالم الخارجى التى يترتب عليها تدفق نقدى إلى داخل الدولة . وتقيد فى الجانب الدائن من ميزان المدفوعات .

(١) Adam. Smith, The Wealth of Nations, Sixth Edition, E. annon, ed. (London . Metbeuen Co., Ltd., 1950), Che I esp.

أو واردات : وتشمل جميع معاملات الدولة مع العالم الخارجى التى يترتب عليها تدفق نقدى إلى خارج الدولة وتقيد فى الجانب المدين من ميزان المدفوعات ويمكن أن يأخذ ميزان المدفوعات الصورة الموضحة بالجدول التالى:

نوع الحساب	دائن (+)	مدين (-)
أولاً: حساب العمليات الجارية : ١ - الحساب التجارى . (أ) حساب التجارة المنظورة . - السلع (ب) حساب التجارة غير المنظورة : - النقل -التأمين - السياحة - دخل الاستثمارات - خدمات حكومية - خدمات متنوعة ٢- حساب التحويلات - هبات وتعويضات ثانياً: حساب العمليات الرأسمالية : ١- حساب رأس المال طويل الأجل - استثمار مباشر - أوراق مالية - قروض طويلة الأجل - رؤوس أموال أخرى ٢- حساب رأس المال قصير الأجل - عملات وذهب - حسابات مصرفية - أذونات الخزانة - القروض قصيرة الأجل - أوراق وحقوق تجارية -السهو والخطأ		

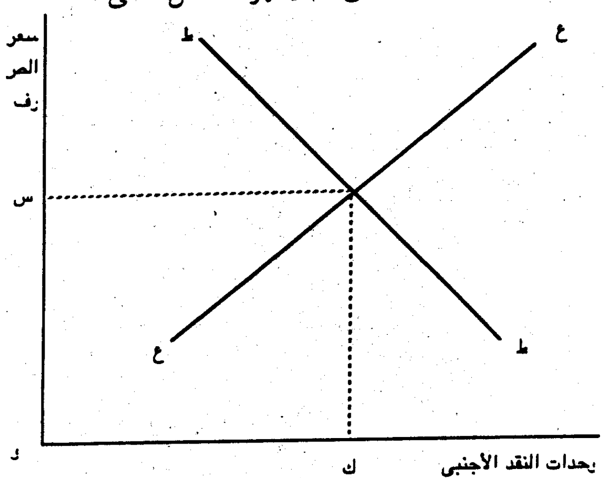
سعر الصرف:

يطلق سعر الصرف على النسبة التى تتم على أساسها مبادلة العملة الوطنية بالعملة الأجنبية ، ويمكن تعريفه بأحدى طريقتين :

الأولى : بأنه عدد الوحدات من النقد الأجنبى اللازمة لمبادلة وحدة واحدة من العملة الوطنية ٤٠ سنت = ١ جنيه) .

الثانية : بأنه عدد الوحدات من العملة الوطنية اللازمة لمبادلة وحدة واحدة من العملة الأجنبية (٦ , ٢ جنيه = ١ دولار) .

ويمكن أن يتحدد سعر الصرف فى السوق الحرة من تعادل قوى العرض وقوى الطلب على النقد الأجنبى كما يظهره الشكل التالى :



فالمنحنى (ط ط) يمثل منحنى الطلب على النقد الأجنبى ويكون علاقة طردية بين سعر الصرف والكمية المعروضة من النقد الأجنبى.

ويتحدد سعر الصرف عند السعر (و س) عندما تتعادل الكمية المعرضة مع الكمية المطلوبة من الصرف الأجنبى = (و ك) .

وهذا يعد تعريف بسيط جداً لسعر الصرف إذ توجد نظريات عديدة لتحديد سعر الصرف فى ظل الظروف المختلفة للأسواق والدول .

التجارة الخارجية والنمو الاقتصادى:

لقد كانت إحدى نقاط الخلاف الرئيسية بين الاقتصاديين من البلدان المتقدمة والاقتصاديين من البلدان النامية هى دور التجارة الخارجية فى النمو الاقتصادى فالأولون يرون فى توسع التجارة الخارجية القوة الرئيسية المحركة للنمو بينما يعلق الآخرون أمالهم على قطاعات أخرى خاصة الصناعة .

ويبدو أن الرأى الفاصل فى ذلك هو أن التجارة الخارجية شرط ضرورى لكنه غير كاف للنمو . فالنمو الاقتصادى للبلدان النامية يمكن تحقيقه بشكل أسرع إذا ما تمكنت هذه البلاد من بناء تجارة تصديرية مبنية على أساس سليم ومرتبطة ارتباطاً كافياً ببقية قطاعات الاقتصاد القومى حتى يمكنها أن تترك نوعاً من التأثير المضاعف بحيث يؤدى نمو الصادرات إلى توسع شامل أكثر انتشاراً وبعبارة أخرى: فلقد ظلت التجارة الخارجية على امتداد فترة طويلة من التاريخ تعتبر القوة المحركة ، لكن هذا المحرك لايمكنه تحريك الاقتصاد ما لم تقدم له خطوط الاتصال المناسبة ، أو أن فروع الاقتصاد الأخرى، بعبارة أخرى، يمكن انعاشها وتطويرها عن طريق تطعيمها ببعض رؤوس الأموال التى تتكون، والمهارات التى تتولد عبر التجارة الخارجية .

وبناء عليه فإن النمو الاقتصادى قد يصادف عقبات عن طريق أحد سببين أو عن طريقهما :

١- التوسع غير الكافى للصادرات.
٢- عزلة قطاع التصدير عن قطاعات الاقتصاد الأخرى.

وقد تكون العزلة راجعة إلى عامل أو أكثر من بين عوامل عديدة، فقد يكون رأس المال الأجنبى هو الذى يطور قطاع التصدير، والدخل الذى يحققه هذا الرأسمال قد يعاد استثماره فى بلده الأصلى، بحيث لايؤدى إلى إضافة جديدة إلى اقتصاد البلد المنتج، وبعبارة أخرى: قطاع التصدير قد يشكل جيباً أجنبياً فى البلاد. أو أن الدخل قد يتحقق لحساب عدد صغير من ساكني البلد المنتج، الذين ينفقونه أو يستثمرونه فى الخارج، مما يؤدى إلى نفس النتيجة. أو أن فوائد نمو قطاع التصدير قد تكون منتشرة انتشاراً أكثر اتساعاً، لكنها تتبدد فى استهلاك أعظم (أساساً للسلع المصنعة المستوردة والأغذية المنتجة محلياً والخدمات)، وهكذا نفشل مرة أخرى في إعادة استثمارها فى قطاعات أخرى، أو أن قطاع التصدير، أخيراً، قد يكون له ارتباط خلفي محدود مع بقية الاقتصاد القومى، من حيث أنه يشترى مدخلات قليلة من الصناعات المحلية الأخرى، أو ارتباط أمامى، من حيث أن نسبة صغيرة فقط من مخرجاته هى التى تستوعبها الصناعات المحلية الأخرى، ومن المحتمل أن يحدث ذلك إذا كان قطاع التصدير يتألف من الإنتاج الأولى من أجل الأسواق الخارجية.

وربما أمكن إلقاء بعض الضوء على هذا الموضوع بدراسة التجربة التاريخية للبلدان النامية، ويبدو أن معظم البلدان خارج أوروبا وأمريكا الشمالية، تميل فى سياق النمو، إلى المرور عبر ثلاث مراحل: من اقتصاد إعاشة (اقتصاد الكفاف)، إلى اقتصاد موجه نحو التصدير ثم إلى ما يمكن وصفه - بسبب عدم وجود مصطلح أحسن، باقتصاد مركب، كما يبدو أن كل

مرحلة من هذه المراحل، مع مراعاة بعض التعديلات والفواصل الزمنية، تتميز بدخل قومى حقيقى أعلى من دخل المرحلة السابقة لها، وتتميز فى معظم الحالات بدخل أعلى بالنسبة للفرد.

وفى اقتصاد الكفاف : تستخدم الأساليب الفنية البدائية فى كل القطاعات، وتكون نسبة الإنتاج الذى يباع فى السوق طفيفة، بما أن فروعاً قليلة هى التى تنتج فائضاً، كذلك فإن وسائل النقل قد تكون سيئة، وتعد المعاملات والصفقات النقدية قليلة وتلعب التجارة الخارجية دوراً متغيراً للغاية.

أما خاصية الاقتصاد الموجه نحو التصدير فهى تتمثل فى أن قطاعاً واحداً - عادة ما يكون شكلاً معيناً فى التعدين أو إنتاج محصول متخصص - يجرى تطويره بشكل أكثر كثافة من بقية قطاعات الاقتصاد الأخرى، وذلك من أجل تحقيق أغراض التصدير، وهذا يؤدى إلى زيادة ضخمة فى كل من الأهمية المطلقة والنسبية للتجارة الخارجية فى الاقتصاد ويقود إلى تحسين الأساليب الفنية فى قطاع التصدير، وحتى يمكن نقل الصادرات وإتمام إجراءات الواردات التى تشترى فى مقابله. ويجرى تأسيس شبكة للنقل والخدمات التجارية والمالية وتوجيهها باستمرار وبشكل أكثر شمولاً نحو التجارة الخارجية، لكن بقية قطاعات الاقتصاد تظل غير متأثرة إلى حد بعيد بهذه التطورات، وفى بعض البلدان، مثل منتجى النفط فى الخليج العربى، تعد الهوة بين قطاع التصدير و القطاعات المحلية واسعة إلى حد يجوز معه للمرء أن يتحدث عن «اقتصاد ثنائى».

أما الاقتصاد المركب فإنه يتميز بتطور القطاعات الأخرى خاصة الصناعة،

وفى تلك المرحلة ينتشر استخدام الأساليب المتقدمة فى جميع القطاعات، وإن كل ذلك لايستبعد بطبيعة الحال، استمرار جيوب التخلف، خاصة داخل الزراعة. إن الإنتاج من أجل السوق، بدلاً من الإنتاج بغرض الاكتفاء الذاتى، يصبح هو القاعدة فى كل القطاعات، وتحل النقود محل المقايضة فى كل المعاملات، وتتجه الأنشطة الأخرى مثل النقل والتجارة والبحوث، وغير ذلك من القطاعات التى تنتمى إلى المستوى الثالث، إلى تغطية احتياجات المجتمع، لا احتياجات قطاع التصدير، وأخيراً، فإن الصادرات والواردات، وإن كانت تتزايد من حيث حجمها وقيمتها، قد تتضاءل كنسبة من مجمل الناتج القومى، ويعتمد ذلك على عدة عوامل :

١- حجم البلد وسكانها.

٢- موارده الطبيعية .

٣- مستوى نموه.

٤- نمط نموه.

وفى تواز مع هذه التطورات، تحدث تغييرات ديموجرافية هامة ، ففى الانتقال من اقتصاد الكفاف إلى اقتصاد موجه نحو التصدير، ينمو السكان بسرعة شديدة بسبب الإمدادات الغذائية الأوفر، وتحسن وسائل النقل، وتحسن الخدمات الصحية خصوصاً وأن سكان المدن يتزايدون خاصة تلك التى عادة ما تكون موانئ بحرية أو نهرية ، تأخذ فى النمو. ويحدث تغير طفيف فى توزيع العمل بين مستويات الصناعة الأولى والثانية والثالثة ، لكن النسبة التى تعمل فى الصناعة الثانية قد تتخلف لأن إنشاء وحدات إنتاجية ومصانع آلية لم يكن بالقدر الذى يوازن أثر تدهور الحرف ونمو القوة العاملة . وفى الانتقال من اقتصاد موجه نحو التصدير إلى اقتصاد مركب، يزيد معدل التدفق الحضرى ويستمر الحجم الإجمالى للسكان فى النمو، لكن معدل الزيادة قد

يتباطأ بسبب آثار التحضر ومستويات المعيشة المرتفعة ، على معدلات الانجاب. وأخيراً يحدث ارتفاع حاد فى النسبة المنخرطة فى الصناعة الثانية ، كما أن النسبة المنخرطة فى الصناعة الثالثة قد تتزايد، ويكون هناك تغير هام فى تكوينها، ففى حين تتألف المرحلتين الأولين بصورة رئيسية من صغار التجارة والباعة المتجولين والحمالين وخدم المنازل، نجدها تضم فى المرحلة الثالثة أعداداً ضخمة من المهنيين وعمال النقل والمؤسسات التجارية والمالية الحديثة .

وربما جازلنا قول كلمة حول المضمون الاجتماعى والسياسى لهذه التغيرات أن الانتقال من اقتصاد موجه نحو التصدير، يكون مصحوباً بانهيار نظم الإقطاع التقليدية والنظام القبلى الذى يسود فى مثل هذه المجتمعات. والروابط التى تربط الفرد بالقرية أو القبيلة تتحلل تدريجياً أو تنفجر انفجاراً عنيفاً، ويصبح العمل سلعة متحركة قابلة للتسويق، والأرض - كذلك - لاتظل مملوكة للجماعة فقط - وهى ملكية لاتنكر - بل تصبح سلعة يمكن للأفراد شراؤها وبيعها، وتستمر هذه العملية خلال الانتقال من اقتصاد موجه نحو التصدير إلى اقتصاد مركب، أما فيما يتعلق بالإطار السياسى، فإن الانتقال الأول يحدث عادة إما فى ظل حكم أجنبى مباشر أو على الأقل فى ظروف نفوذ سياسى أجنبى قوى فى حين أن الانتقال الثانى يكون مصحوباً بإحياء قومى وعادة ما تقوم به حكومة قومية تتمتع إما بالاستقلال الكامل أو بدرجة كبيرة من الاستقلال على الأقل.

إن تطور مصر الاقتصادى خلال المائة والخمسين سنة يتطابق مع النمط العام الذى عرضناه سلفاً، لكنه يقدم خصائص معينة تستحق الانتباه ، فأولاً فى فترة حكم محمد على، قامت مصر بمحاولة غير ناجحة للقفز من اقتصاد إعاشة إلى اقتصاد مركب قفزاً مباشراً ، وبعد ذلك الفشل، كان الانتقال من

اقتصاد إعاشة إلى اقتصاد موجه نحو التصدير- سريعاً للغاية ، أما الانتقال من اقتصاد موجه نحو التصدير إلى اقتصاد مركب فقد تأخر كثيراً، ولم يبدأ فى تجميع قوة دافعة إلا فى السنوات القليلة الأخيرة ، وقد أدى هذا التأخر إلى تراكم كثير من المصاعب، خاصة فيماى تعلق بالنمو السكانى السريع والذى يعوق التحول المرحلى، وربما أمكن تذليل هذه العقبات باتخاذ المزيد من المقاييس الاقتصادية .

الفصل الثامن عشر
مشكلات اقتصادية معاصرة

الفصل الثامن عشر

مشكلات اقتصادية معاصرة

التضخم:

التضخم كان ولازال يشكل مشكلة معاصرة تهدد رفاهية اقتصاديات المجتمعات المختلفة المتقدم منها والمتخلف. واذا كانت مشكلة التضخم لها خطورتها على الاقتصاد المتقدم فلا شك أنها تكون أكثر حدة فى المجتمعات المتخلفة حيث ترتفع الأسعار بمعدلات تفوق معدلات نمو الدخل القومى بل وتؤدى الى رفع نفقة المعيشة فى هذه الدول بمعدل أكبر من زيادة معدلات مستوى المعيشة ذاته... ومن ثم فإن ارتفاع الأسعار يمتص الجهود الحقيقية للأفراد وتتهالك أموالهم ويقل اقبالهم على الادخار.

ماهو التضخم:

التضخم يعبر عن ارتفاع عام فى الأسعار. وهى عملية مستمرة ترتفع فيها الأسعار بمعدلات معينة سواء كانت ٢ ٪ أو ٣ ٪ أو ٧ ٪ أو غير ذلك من المعدلات الأخرى. ويستخدم تعبير التضخم فى العادة عندما يشير الناس الى أى زيادة فى المستوى العام للأسعار حتى لو كان هذا الارتفاع فى الأسعار صغيراً ولكن عندما يكون الارتفاع فى الأسعار طفيفا ويتناوب مع انخفاضات دورية فى الأسعار فاننا نفضل تسمية مثل هذه الفترات بسنوات الاستقرار السعرى. ونطلق فكرة التضخم على اتجاه واحد ترتفع فيه الأسعار عامة باستمرار.

وارتفاع أسعار بعض السلع معينة لايعتبر بالضرورة تضخماً. فاذا ارتفع

سعر شريحة اللحم بمبلغ ٥ قروش أو أكثر قليلا كان مثل هذا التغير فى السعر قد يرجع الى ظروف المناخ أو الى ظروف السوق أو الى شهرة المحل فى طهى اللحوم . . . فليس هناك مايؤكد أن هذا الارتفاع فى سعر شريحة اللحم يشير الى التضخم .

اتجاهات الأرقام القياسية :

وحتى ارتفاع الرقم القياسى للأسعار لايعبر فى كل الأمـور عن وجـود تضخـم . . . فقد تظهر العناوين فى الجرائد بأن الأسعار قد قفزت الى القمة وظهر لهيب التضخم . . . ولكن نظرة فاحصة الى الأرقام قد تظهر أن الأسعار قد ارتفعت عما كانت عليه فى الشهر الماضى بمقدار (١٪) واحد فى المائة . ومثل هذا الارتفاع أقرب مايوصف باستقرار السعر . ولكنها لاتحتاج الى مثل هذه العناوين العريضة .

ولقد أوضح الاستاذ هابرلر Haberler[١] معنى التضخم فى الكلمات التالية : " ارتفاع فى متوسط السعر بنسبة ٢ أو ٣ فى المائة فى السنة . اذا استمرت لعدة سنوات لايمكن اعتبارها تافهة أو جديرة بالاهمال . ولكنها ليست خطيرة اذا دامت لسنوات قليلة يستتبعها انخفاض فى السعر بنفس القيمة أو على الأقل يتلوها فترات استقرار فى الأسعار . ولكن اذا لم يحدث ارتداد فى الأسعار مع وجود فترات قصيرة جداً تثبت فيها الأسعار فان ارتفاع الأسعار حتى بنسبة ٢ أو ٣ ٪ يتحول الى مشكلة خطيرة " . .

والارتفاع المستمر فى الأسعار يعرف بالتضخم عندما تتجه معظم الأسعار الى الارتفاع ، وحيث لاتقتصر الزيادة فى الأسعار على منطقة صغيرة

(١)) Gottfried Haberler, Inflation, Its Causes and Cures, Rev. Ed. (Washington, D. C. American Enterprise Association, 1966)

أو صناعات معزولة، وعندما تواصل الارتفاع لفترة من الزمن دون أن يقاطعها اتجاه نزولي. والحقيقة أن الأسعار لابد وأن تعكس ظروف العرض والطلب فتتغير بحرية في كلا الاتجاهين. فإذا إرتفعت الأسعار بصفة دورية دون أن تنخفض على الاطلاق فأن الاتجاه العام طويل الأجل يكون صعودياً، فمدى التضخم يسود في غياب أي إرتدادات سعرية إلى الإنخفاض. ويعلم.

بناء علي ذلك : على الناس بالتدريج أن الأسعار تسير في إتجاه واحد إلى أعلى وسوف تستمر الأسعار النسبية في التغير وسيكون إرتفاع أسعار السلعة بطيئة البيع أقل سرعة من تلك التي تلاقي طلباً كبيراً في السوق. ولكن الأسعار لن تنخفض.

ويكون التضخم جاداً عندما ينظر الى بعض حالات التضخم المفرط **hyperinflation** في التاريخ الحديث. فبعد الحرب العالمية الأولى حدث تضخم في المارك الألماني حتى أصبح الدولار الأمريكي يساوي ٢و٤ تريليون مارك في عام ١٩٢٣. لذلك لم تستطيع المطبعة، إذاء، هذه الحالة، أن تقابل الخسائر اليومية في القوة الشرائية. وأمتنع التجار عن بيع السلع مقابل أوراق لا تساوي شيئاً.

وهناك أمثلة أخرى للتضخم المفرط، ففي البرازيل كان الدولار الأمريكي يساوي ١٨ كروزيرو في عام ١٩٤٨ وأصبح يساوي ٢٢٠٠ كروزيرو في عام ١٩٦٦ قبل أن تقرر الحكومة تحويل عملتها إلى كروزيرو جديد يساوي الواحد منها ١٠٠٠ كروزيرو قديم.

التضخم الخفيف:

يعتبر بعض الكتاب أن التضخم الخفيف أو المعتدل شئ حسن - ويشيرون بذلك إلى إرتفاع سنوي في الأسعار في حدود ١ أو ٢ في المائه.

فالتضخم المعتدل بهذا الشكل يشجع على تحقيق التوظف الكامل، ولكن هذا المدخل يغفل الحقيقة فى أن توقع إستمرار هذه الزيادة فى إتجاه صعودى دون تحول يحمل الناس على الاعتقاد بأن هذا التطور سيستمر بهذا الاضطراد. وسوف يغيرون من النمط العادى للانفاق - والإدخار إلى تعجيل الانفاق فى محاولة لإستخدام نقودهم قبل أن ترتفع الأسعار بمقدار أكبر. وكلما نمى مستوى الأسعار كلما إرتفعت الأسعار بمعدل أسرع ومن ثم لايمكن أن تثبت نموها عند ١ أو ٢ فى المائة.

ولا يوجد معدل محدد لإرتفاع الأسعار يمكن أن يطلق عليه بوضوح لفظ التضخم. فإرتفاع السعر بنسبة ١ فى المائة خلال السنة كلها هو مؤشر على الثبات. فإذا لم يحدث أى إنخفاض من حين لأخر فى الأسعار فأنه يصعب الاحتفاظ بمعدل إرتفاع السعر صغيراً. كذلك فإن الارتفاع الحاد فى الأسعار خلال سنة واحدة قد لا يصبح تضخم إذا تخللها انخفاضات فى الأسعار بين الحين والحين. ولكن الاتجاه العام للأسعار فى فترة عشر سنوات يكون صعودياً. هذا النمط الطويل الأجل يسمى فى بعض الأحيان التضخم الزاحف **Creeping inflation**. ومالم يكن هذا الاتجاه واضحاً قاطعاً حتى يؤثر فى قرارات الأفراد، فأنه يفتقد الخطورة التى تحيط بالتضخم الحقيقى وعلى العموم، فربما تنخفض القوة الشرائية للنقود تدريجياً وتؤدى الى تحقيق خسارة كبيرة فى القيمة بعد عدة عقود من الزمان.

كذلك فإن تحول الأسعار للارتفاع من مستواها المنخفض فى حالة الكساد هى حالة عادية ولا ينبغى الخلط بينها وبين حالة التضخم الحقيقى التى يسجل فيها إرتفاع الأسعار شهر بعد الآخر.

مسببات التضخم:

عندما يصبح التضخم مهدداً لرخاء المجتمع، فإن البحث عن الأسباب المؤدية إلى إرتفاع الأسعار يعتبر أمراً حيوياً. . . وموضوع يثير كثير من الجدل والنقاش من الرأى العام ومن قبل المسئولين. فقد يلقى المسئولين اللوم على ربة المنزل فى تعريضها الاقتصاد القومى للخطر نتيجة لتبذيرها فى الشراء. ويلقى رجال الأعمال اللوم على نقابات العمال فى أنها السبب وراء إرتفاع الأسعار نتيجة لطلباتها الغير معقولة لرفع الأجور. وتتهم نقابات العمال بدورها الادارة بالاستغلال والحصول على ربح فاحش عندما ترتفع أسعار السلع وتعكس إرتفاع الطلب فى السوق. وقد توضع خطوط إرشادية تمنع الناس من الاستجابة لقوى السوق. . . ولكن مثل هذه القرارات لم تثبت التجارب فعاليتها. فهى من قبيل المسكنات الموقوته.

ويجب ألا تلهينا المناقشة التالية حول التضخم وليد الطلب **demand-pull** والتضخم وليد التكلفة **Cost-push** عن الحقيقة الأساسية فى أن جذور التضخم بأنواعه المختلفة تكمن فى سلوك وتصرفات الجماهير أو تراخيهم. فلن يستطيع أى فرد أو مجموعة الحصول على مزيد من الإئتمان، أو زيادة فى الأجور أو رفع الأسعار مالم تنمو النفقات العامة. وتقوم السلطات النقدية بتنظيم الزيادة فى عرض النقود.

ويظهر التضخم، عادة، خلال فترة إرتفاع الدخول، سواء كانت هذه الزيادة راجعة إلى زيادة التوظف والقضاء على جانب من البطالة وخلق فرص عمل جديدة أو نتيجة لزيادة عامة فى الأجور. كذلك فإن الأجور الاضافية وزيادة الأرباح مجتمعة تخلق شعوراً بالازدهار والرخاء. وهى تمثل القاعدة التى يتحرك منها التضخم. والتفاؤل فى التوقعات يعجل بالطلب ويدفع

الأسعار. وعندما يقترب الاقتصاد من التوظف الكامل " يكون الازدهار مهدداً بظهور التضخم ".

التضخم وليد الطلب:

إن النظرة التقليدية للتضخم تشير إلى إرتفاع طلب الجمهور على السلع المختلفة، وذلك الطلب الذى يجذب الأسعار إلى أعلى ومن ثم يرشد المعروض، ويمكن أن يكون مصدر الزيادة فى الطلب زيادة فى النقود المتداولة **Money in Circulation**

إذ من الممكن كذلك إستخدام مقدار معين من النقود أسرع مما هو معتاد. غير أن التجارب تشير إلى أن عادات الانفاق لا تتغير بسهولة والاسراع فيها لا يتم إلا بعد أن يسود التضخم لفترة من الوقت. وطبقاً لذلك، تكون الزيادة فى الطلب مرجعها، أساساً، الزيادة فى النقود التى طرحت للتداول.

وينشأ تضخم الطلب فى مراحله الأولى نتيجة وجود نقود كثيرة تطارد سلعاً قليلة، هذه الزيادة فى المعروض النقدى. لا يمكن أن تتم بدون ترتيب من كل من وزارة المالية والبنك المركزى. وعندما يسود التفاؤل خلال فترات الرواج تزيد الرغبة فى الانفاق على كل شئ بما فيها الاستثمارات الجديدة، وتعتمد خطط الاستثمار على قدرة الجهاز المصرى على التمويل. فلن يقدم أى بنك، حتى أكثرها تفاؤلاً، على تقديم قروض إضافية، إذا كانت هناك قيود صارمه يفرضها البنك المركزى على فتح الإئتمان للبنوك. وليس هناك إحصاءات أو أمثلة فى التاريخ الاقتصادى عن نماذج التضخم حاد لم يصاحبه زيادة فى كمية النقود أو تسبب فى حدوثه هذه الزيادة فى المعروض النقدى.

ولكن تسمح السلطات العامة المسئولة بمثل هذه الزيادة فى المعروض

النقدى ؟ خلال فترات الإزدهار ترتفع بعض الأسعار آلياً نتيجة لتفوق الطلب على العرض وعلى السلطات النقدية أن تنظر إلى هذه الحالة بعين الاعتبار . . . ولكنها قد تتردد فى إتخاذ إجراء ما لأن إزدهار النشاط يلقى قبولاً عاماً . . ومن ثم فإن تقييد الأنشطة حينئذ سوف يلقى معارضة وإستياء من الناس .

وقد يكون السبب فى حدوث التضخم هو وجود عجز فى الموازنة العامة للدولة . . . فالعجز يمثل زيادة فى الإنفاق عن الايرادات . . . والإنفاق يمثل إضافة تزيد القوة الشرائية المعروضة فى السوق . . . بينما يمثل الايراد العام تسرب يسحب من القوة الشرائية . . . لذلك فإن عجز الموازنة العامة للدولة يمثل إضافة إلى القوة الشرائية ومن ثم يساهم فى زيادة النقود المتداولة . . . ويساعد عجز الموازنة على زيادة الانفاق الاستهلاكى الجارى .

وتتسرب المدخرات الخاصة إلى الانفاق العام من خلال السندات الحكومية التى تطرحها الحكومة للبيع لتمويل العجز فإذا كان هناك رواج فى الأعمال وتستخدم الاستثمارات الخاصة جميع المدخرات المتاحة ، فإن عجز الخزانة العامة للدولة سينافس منشآت الأعمال الخاصة فى الحصول على نفس المبالغ . لذلك يوصى كثير من الاقتصاديين إستخدام عجز الموازنة العامة للدولة فى فترات الكساد ويعارضون عندما يكون الدخل فى إرتفاع .

وقد تلجأ السلطات العامة إلى تقييد الإئتمان عن طريق رفع سعر الفائدة حتى ترفع من تكلفة الإئتمان إلى المستوى المطلوب ، ويؤدى هذا الاجراء إلى تخفيض الطلب على النقود وتخفيض الاستثمارات وخاصة فى صناعة التشييد .

التضخم وليد التكلفة:

ينشأ التضخم وليد التكلفة نتيجة لإرتفاع التكاليف فى البداية ومن ثم تدفع أسعار السلع الاستهلاكية الى أعلى ومن بنود التكلفة المسئولة عن التضخم تكاليف العمل بصفة خاصة، ففى ظل تأثير نقابات العمال وإستمرار طلب زيادة فى الأجور ترتفع الأسعار وتتهم هذه النقابات بمسئوليتها. عن التضخم. كذلك فإن إرتفاع أسعار المواد الخام الأساسية مثل الصلب والألومنيوم تؤثر على أسعار السلع ومن ثم يثير إرتفاع أسعار هذه المواد جدلاً فى الرأى العام وتتدخل من السلطات كى تمنع حدوث التضخم من جرائها.

وتشير الدلائل إلى أن إرتفاع تكاليف الأجور هو أخطر مايهدد الاقتصاد القومى فى فترات الكساد عنه فى فترات الإنتعاش. فعندما تكون الأحوال سيئة تكون معارضة نقابات العمال لتخفيض الأجور صارمة وأكثر تحديداً عن مطالبتهم برفع الأجور فى فترات الرواج. فعندما يتعين حفض مستوى الانتاج، فلن يجد العامل الذى يشتغل على خط الأنتاج فرصة للعمل بنفس الكفاءة. ولذا فأن تكلفة العمل لوحدة الانتاج سترتفع فى جانب منها نتيجة لإرتفاع تكلفة العمل، ذلك لأن المميزات التى يحصل عليها العامل لا تنخفض بنفس النسبة، لذلك يضطر صاحب العمل إلى الاستغناء عن بعض العاملين... وهو إجراء يزيد من حجم البطالة.

وعند إرتفاع الدخول وإستخدام المصنع إستخداماً أفضل يمكن إستيعاب طلب الزيادة فى الأجور بسهولة عن طريق إستخدام العمل إستخداماً أكفأ، وتنعكس هذه التكاليف على إرتفاع الأسعار، فقط، عندما يكون الوضع مهيئاً لمثل هذه الزيادة. وبدون زيادة الطلب يدعمها مزيد من الإئتمان لن تؤدى أى ضغوط من جانب التكاليف إلى ظهور التضخم، فإذا إستمرت المطالبة بالأجور أبعد من قدرة الاقتصاد القومى على إستيعابها، فأن النتيجة ربما تكون

هى البطالة والكساد، وليس الارتفاع العام فى الأسعار بدون مزيد من التدفق النقدى.

كذلك، فان ارتفاع أسعار الصلب سيؤدى الى دفع مزيد من جولات ارتفاع الأسعار، طالما أن الجو مهيئا لذلك والطلب على المنتجات يشجع على هذا الأرتفاع.

اذا كان الطلب مستمر فى الارتفاع، فان الزيادة فى التكلفة سواء تكلفة العمل أو تكلفة الصلب ربما تؤدى الى التضخم. والحقيقة، فوق كل هذا، أن جذور منبت التضخم تكمن فى تزايد المعروض من النقود والأئتمان والتى تسمع بنقل عبء الزيادة فى التكلفة الى المستهلك فى صورة ارتفاع فى الأسعار، لذلك فإن التضخم وليد التكلفة يكون مهيئا للظهور اذا صاحبه تضخم وليد الطلب.

الظروف المؤيدة للتضخم:

هناك حالات لايشكل التضخم فيها تهديدا للاقتصاد القومى ومنها الحالة التى يكون فيها غالبية أفراد المجتمع معارضين للتضخم من صميم قلوبهم. ففى ظل هذه الظروف نجد أن زيادة الائتمان وتضخم المعروض النقدى يمكن تحقيقهما بشكل مباشر. وفى هذه الحالة تكون السيطرة على التضخم أسهل بكثير من السيطرة على الكساد اذ يكون من الصعب حمل الناس على اتخاذ زمام المبادرة وطلب المزيد من الائتمان لمعالجة الكساد... ولكن من المؤكد أن السلطات تستطيع أن تخفض من طموح الأفراد وامساك فرامل لتصرفاتهم عندما يفلت الزمام فى حالة الازدهار.

الحاصلين على الأجور:

تكمن خطورة التضخم فى المزايا التى يراها الناس فى ارتفاع الأجور. فالفرد العادى يود الحصول على علاوة فى أجره كل سنة. فاذا لم ترتفع انتاجيته، وهذا مايحدث فى كثير من الحالات، فليس هناك مايضمن اجابة رغبته الا اذا ارتفعت جميع الأسعار فى نفس الوقت، ولن تساهم هذه الزيادة فى الدخل فى شراء المزيد من السلع عن ذى قبل ولكنها توجه الى سداد أقساط ماتم شرائه فى الماضى.

رجال الأعمال:

يرحب كثير من رجال الأعمال، بما فيهم الفلاحين، بقليل من التضخم. لأنهم يودون أن يحققوا الأن أفضل مما حققوه بالأمس. ومثل هذا الهدف يمكن تحقيقه فى ظل أسعار أعلى. حيث يمكن الحصول على عوائد وأرباح أكبر من نفس حجم المبيعات. كذلك يمكن تغطية أى ضعف فى هيكل الأعمال بنتائج ايجابية. فالتضخم يغطى أخطاء الأعمال ويسمح بتأجيل القرارات البغيضة.

المستهلكين:

قد لايعارض المستهلكين التضخم، وهم المتضررون فى العادة منه، فى مراحلة الأولى. فإنهم يرغبون فى شراء الأشياء قبل أن تتوافر لديهم القدرة على هذا الشراء ومن ثم يكون ارتفاع الأسعار عذراً مقبولا يدفعهم الى الشراء قبل أن ترتفع الأسعار.

وقد تبدو الأعداد الهائلة من الفواتير الشهرية التى يتلقونها أقل فى نظرهم من الزيادة المتوقعة فى الأجر فى الشهر القادم أو السنة القادمة. ونتيجة لارتفاع الأسعار فإن ما اشتراه المستهلك فى الماضى من بضائع بتكلفة عالية

يبدوا أفضل بعد مرور ستة أشهر - حيث أصبحت تكلفة الشراء أعلى مما كانت عليه من قبل.

البلاد النامية:

ويمكننا أن نجد حتى من بين الاقتصاديين من يؤيدون قليل من التضخم، وخاصة فى الدول النامية. فهم يقررون أن الدولة الفقيرة التى لاتستطيع أن تجمع الكافى من المدخرات يمكن أن تجد نصيبها فى التضخم. فالأجور لاترتفع بنفس سرعة ارتفاع الأسعار، ويمثل الفرق فى الحقيقة، مدخرات اجبارية تفرض على العاملين المحليين. ولكن الممارس المحترف يرد على هذه الحجه بالاشارة الى أن الأفراد سوف ينتهون لهذا الأسلوب بعد فترة وجيزة. وعندما يحدث ذلك فان الأمر لن يقتصر على مجرد اختفاء المدخرات الاجبارية، ولكنه يمتد كذلك الى التدفق العادى للمدخرات الاختيارية فتنخفض هى الأخرى، بل وتتجه الى المضاربة فى سوق العقارات وغيرها من المضاربات الأخرى، ويزيد هذا الاتجاه حدة وفى غياب تدفق المدخرات لايمكن الاستمرار فى تحقيق أى تقدم اقتصادى.

والأثر الابتدائى للتضخم له جميع خواص عادة تعاطى المدخرات. اذ تجعل من يستخدمها يشعر بالسعادة، تأسيسا كل مايحيط به من مشاكل أو كوارث تترصده فى المستقبل فقليل من النقود فى الجيب أو مودعة فى البنك هى مادة مسكرة، وقليل من الناس هم اللذين يدركون أنهم سيصبحون ضحية لهذا المرض.

آثار التضخم:

إن شرور التضخم لاتقل عن شرور الكساد. ومن حسن الحظ أن الدورة التجارية فى صعودها أو هبوطها بعد الحرب العالمية الثانية لم تكن خارج السيطرة. ولقد كانت تجارب التاريخ خير موعظة فالأزمة العالمية فى

الثلاثينات كانت ناقوس يشير إلى أهمية إستخدام السياسات المالية والنقدية للسيطرة على حدة التقلبات حتى لاتنفلت وتحدث الكوارث ولذا أصبحت هذه التقلبات وما ينشأ عنها من تضخم مفرط أو كساد عنيف من الأحداث التاريخية التى لا تظهر فى واقع الحياة الجارية.

الأثر الكلى:

التضخم يضر الأمة بآثرها فهو يؤدى الى سوء إستخدام الموارد الاقتصادية والتضخم يعيد توزيع الثروة لصالح طبقة قليلة على حساب الكثرة من الناس. ويستفيد المدينيين من التضخم بينما يتضرر الدائنين. وفى ظل التضخم يكون المبذر حكيماً بينما الذى يحتاط يكون على خطأ، والمضارب ذكى بارع بينما يخسر حامل السند الحكومى مدخراته، والمستهلكين من جانب هم الدائنون الرئيسيون للاقتصاد القومى بينما الحكومة ومنشآت الأعمال والمزارعون هم المدينون، ويمكن تلافى الآثار السيئة للتضخم إذا تفهمنا تدرج تطوره وإتخذنا الحيطة والاجراءات المصححة له. فطالما تستمر قيمة النقود فى الانخفاض يكون الهدف الأساسى للمجتمع هو الوقاية الذاتية للاقتصاد القومى.

ولننتقل الآن إلى إستعراض أثر التضخم بشكل أكثر تحديداً . . .

الأثر على أصحاب المعاشات:

إن أكثر طبقة من الدائنين تتكون من المحالين إلى المعاش والذين يعيشون على مدخراتهم فى الماضى. ودخولهم ثابته لا تتغير فى قيمتها النقدية، فكل ما يحصلون عليه سواء كان فى شكل تأمين أو معاش أو عائد سندات أو خلافـــه يعبر عن مقدار ثابت من الجنيهات يحصلون عليه شهرياً. وهم من الطبقة المحافظة ولا يرغبون بل، ولا يقدرون على المضاربة فى هذا السن

المتأخر من العمر . والتضخم يلحق بهم ضرراً بليغاً ويضع أمامهم كثير من المصاعب والعقبات بل يحطم من الا يقدرون على مجابهته . . . فدخولهم ثابته ونفقات معيشتهم تتزايد مع إرتفاع الأسعار ومن ثم تتناقص دخولهم الحقيقية وينخفض مستوى معيشتهم .

الأثر على المدينين :

المدينون هم أكثر المستفيدين من التضخم ، وهم قليلون فالفرد يتعين عليه ، فى العادة ، أن يمتلك شئ حتى يستطيع الاقتراض وبعض المغامرين من الأفراد يستطيعون التحايل على الممولين ليحصلون منهم على قروض لا تغطيها أية ضمانات وعلى الرغم من أن هؤلاء الناس هم أكثر المستفيدين من التضخم الا أن أعدادهم قليلة . وقد يكون المدينون منشآت أعمال أو مزارعين فالأرض هى خير ضمان للقرض لأنها لا تفقد قيمتها أثناء فترات التضخم بينما المبلغ المقترض يكون أيسر فى السداد عندما ترتفع أسعار المنتجات .

وبالرغم من ندرة المدينين من رجال الأعمال المضاربين فى السوق إلا أنهم يلجأون إلى الأقتراض فيشترون العقارات والممتلكات من ضحايا التضخم ، إذ يقدم أصحاب المعاشات على بيع ما يمتلكون من مجوهرات وثروات مجمعة لديهم حتى يستطيعون مجابهة الاحتياجات الجارية من الاستهلاك ، ويشتريها الأفراد الذين يستطيعون الحصول على إئتمان .

والحقيقة أن المدين الذى يقترض مبلغ من النقود فى فترة من الزمن حيث لها قيمة معينة فى صورة ما تستطيع الحصول به من إستخدام هذه النقود يردها فى فترة لاحقة ، حيث تكون الأسعار قد إرتفعت وقيمة النقود قد إنخفضت وأصبحت القوة الشرائية للمبلغ المدين به أقل .

الأثر على أصحاب الأجور:

إن موقف أصحاب الأجور أقل وضوحاً. فالمرتبات سوف ترتفع مع إرتفاع تكاليف المعيشة، ولكن ليس بنفس السرعة أو بنفس المعدل لكل المجموعات. فأجور رجال البيع تبنى على أساس حساب نسبة من المبيعات ولذا فهى لا تتأثر بتغير الأسعار وأصحاب الدخول المتدنية لا يحتفظون بمدخرات يمكن أن تنخفض قيمتها. فإذا تجمعوا فى نقابة أو إتحاد عمالى فإن معدل الأجور الذين يحصلون عليها فى الساعة سترتفع بنفس الدرجة مع معدل إرتفاع الأسعار. وهو ما لا يحدث بالنسبة للعاملين الذين لا ينتمون إلى إتحاد أو نقابة حيث ترتفع أجورهم بعد فترة طويلة فيما بعد. لذلك فإن الأفراد الذين يحصلون على مرتبات ثابته تتغير مرة كل عامين فقط، مثل موظفى الحكومة والمدرسين يخسرون كثيراً من التضخم حيث تتخلف دخولهم المتواضعة عن ملاحقة الأسعار المتزايدة.

الأثر على الطبقة الوسطى:

الطبقة المتوسطة تمثل قطاع عريض من السكان وهى أكبر طبقة من طبقات الشعب يقع عليها عبء التضخم وتقاسى من إرتفاع الأسعار... وهم فى الحقيقة... دائنون بما يحملونه من بوالص للتأمين أو سندات للحكومة... أو حسابات إدخار يجابهون بها الطوارئ... وإن كان ما فى حوزتهم من مثل هذه الممتلكات ليس بالقدر الكبير الذى يرفعهم إلى طبقة الأغنياء الا أنها مجتمعة تفوق ما عليهم من إلتزامات سواء كانت فى صورة ديون على رهونات قديمة لمنازلهم أو أقساط واجبة السداد على سيارة إشتروها من قبل... وهم يتطلعون دائماً إلى رفع دخولهم ويؤدون لو أن هذه الدخول تتزايد فى الوقت الذى تثبت فيه نفقاتهم الشهرية ومن ثم يرتفع مستوى معيشتهم وتخف أعبائهم... ولكن الحقيقة التى تغيب عنهم... هى أن قيمة ما يحوزونه من ممتلكات أو ما يحصلون عليه من معاشات وتأمينات وخلافه

تتضاءل تدريجياً كلما إنهارت قيمة مدخراتهم. فهم ينفقون الجهد لسنين طويلة يحاولون تجميع بعض الأموال التى يواجهون بها متطلبات المستقبل. . . فمن له ابن يأمل أن يراه وقد أنهى تعليمه. . . ولذا فإنه يحاول تجميع الأموال التى تكفى لتغطية نفقات دراسته حتى ينتهى من تعليمه الجامعى. ولكنهم مع إستشراء ظاهرة التضخم يجدون أن تكاليف الحياة قد إرتفعت. . . ويكون الوقت متأخراً عندما تحين لحظات سداد فواتير نفقات التعليم ليجدوا أن ما جمعوه من ثروات لا يغطى النفقات الفعلية. . . . وأن ما قدروه من إنفاق يقل كثير عن الواقع الذى يعايشونه. . ولكن عجلة الزمان لن تدور إلى الوراء حتى يعيدون تجميع المزيد من الأموال. ولذا يلجأون الى الاقتراض حتى يستطيعون الوفاء بالتزاماتهم وإستكمال برامج تعليم أبنائهم.

إعادة توزيع الثروة:

يمكننا الآن أن نوجز آثار التضخم فى العبارات المختصرة التالية :-

إن التضخم :

يفيد المدينين ويضر الدائنين.
والأغنياء على حساب الفقراء.
والمضارب على حساب المتحوط.
ومنشآت الأعمال على حساب المستهلك.
والمزارع على حساب صاحب الأجر.

وأكثر من يقع عليهم عبء التضخم هم العجزة والأرامل والأيتام والمرضى الذين لم يعد لديهم القدرة على القيام بنشاط منتج أو الحصول على قرض لتنمية دخولهم وهم أقل قدرة على تحمل الخسارة، ومثل هذه الآثار فى إعادة توزيع الدخل لا تأخذ طابعاً أو نمطاً معيناً يمكن وضع معايير له يمكن

طرحها للموافقة، ولكن تزيد أعباءه على أية فوائد عارضة قد يراها بعض الناس.

نهاية التضخم:

إن إستمرار الأسعار فى الإرتفاع باضطراد دون تردد أو توقف يجعلها تتضاعف بسرعة دون سيطرة - ويقف المضاربون فى السوق على أهبة الاستعداد للشراء مقدماً على أن يسددوا فيما بعد. ولذا يقومون ببيع ما فى حوزتهم من سندات وأصول أخرى لها قيمة نقدية ثابته ويشتروا بدلاً منها أسهم عادية وعقارات. وفى جولة من جولات إرتفاع الأسعار يزيد عدد الأفراد الذين يحاولون حماية أنفسهم ضد أخطار التضخم بإتباع نفس الأسلوب. فيشترون الأسهم التى لم تعد رخيصة لذلك نجد فى آخر الأمر أن كان فرد تقريباً وهو يحاول أن يتبع نفس الشئ، يكتشف أن عقد الصفقات يحتاج إلى وجود كلا من المشترين والبائعين فى سوق نفس السلعة. وسوف تواجه الخزانة صعوبة فى بيع سندات جديدة للجمهور، ولذا يقدمون على تحويل عجز الموازنة عن طريق طبع نقود جديدة ومن ثم زيادة المعروض النقدى أكثر وأكثر ويساعد بذلك على زيادة الضغوط التضخمية.

والتضخم يأخذ مجراه عندما يبدأ الأفراد فى شراء السلع التى لا يحتاجونها، لمجرد التخلص من النقود لحماية أنفسهم من خسارة إنخفاض قيمتها. . . وحينئذ لم تعد الوحدة النقدية الوسيط المستخدم للتبادل ويتعين على الاقتصاد أن يبدأ من جديد وهذه هى النهاية الطبيعية لحالة التضخم المفرط.

ويمكن للسلطات العامة أن توقف هذا الانهيار فى وقت مبكر عن طريق الانفاق الحكومى والمعروض النقدى. لتوازن التقلبات فى الإنفاق الخاص، من قبل الجمهور ويعيد قدر من التوازن بين المطلوب والمعروض.

البطالة:

إن الرغبة فى تحقيق التوظف الكامل تعبر عن هدف قومى أساسى. فالكساد يصاحبه إرتفاع فى معدلات البطالة. وقد تبالغ الإحصاءات قد تقدير المشكلة - فتسجل بعض الأفراد على أنهم لايودون الاحتفاظ بالوظيفة أو لا يريدون وظيفة أو فى مرحلة تغيير الوظيفة... ولكن الخطأ فى تقدير كل هذه الأعمال لا يتجاوز ٥ ٪ من حجم القوة العاملة.

ومشكلة البطالة لها ثلاثة أوجه... لذا يقتضى توضيح الموضوع التميز بين البطالة الاحتكاكية **Frictional Unemployment** والبطالة الدورية **Cyclical** أو التراكمية **Aggregative** والبطالة الهيكلية **Structural**.

البطالة الاحتكاكية:

بعض الأفراد بدون وظيفة لا يعملون بصفة مؤقتة لأنهم بصدد تغيير عملهم أو الإنتقال إلى موقع جديد. وحتى يتوافر له فرصة عمل جديدة فأنهم يسجلون على أنهم عاطلين... هذا النوع من البطالة الاحتكاكية ينتشر فى المجتمع المتحرك حيث لا يوجد فرد ملتصق بوظيفته أو متعلق بها. والحقيقة أن مثل هذه البطالة الاحتكاكية لا تشكل أى مشكلة للمجتمع لأنها موقوته.

البطالة الدورية:

وهى التى تظهر خلال فترات الكساد حيث يفقد كثير من الناس وظائفهم فى جميع أنواع المهن وفى اجزاء كثيره من البلاد. وطبيعى أن الضرر الذى يقع على العمال يتفاوت من فرد الى آخر ويختلف فى حدته... فالعاملين الغير مهرة يفقدون وظائفهم أولا وتشعر مجموعات الأقلية بأثر البقاء بدون وظيفة أسرع من غيرها. وعلاج حالة هذا النوع من البطالة يكمن فى استخدام أدوات السياسة المالية.

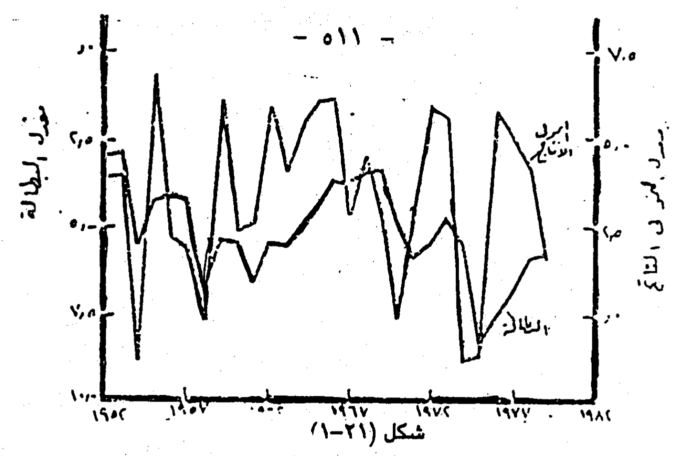
البطالة الهيكلية:

تشير البطالة الهيكلية الى الحقيقة فى أن بعض الصناعات ربما تواجه نقص فى العمالة الماهرة بينما توجد بطالة، فى نفس الوقت، فى المهن الأخرى. فالنقص فى عمال الإلكترونيات فى المحافظة س ربما يرفع أسعار الأكترونيات . . . ومن الناحية الأخرى، ربما تسود البطالة فى مناجم الفحم بالمحافظة ص. وانتقال أصحاب المناجم الى المحافظة س لن يحل المشكلة، لأنها تفتقد المهارات المطلوبة.

ولقد فشلت الجهود التى بذلت فى الماضى لعلاج مشكلة البطالة الهيكلية لأنها لم تدرك أن العائق الأساس هو عدم مرونة القوة العاملة . . . اذا أن محاولة الحكومات فى تخفيض البطالة لم يفلح. فالتدريب لم يثبت جدارة عندما لايوجد ضمان وظيفة جديدة. ولنفس السبب تتردد الأسر فى الانتقال بدون أمل حقيقى فى العثور على عمل عند الوصول. ولاترغب المنشآت فى توظيف العاملين القادمين من مناطق بعيدة لأنهم ليسوا على يقين من هذا الفرد سيناسب الوظيفة.

النمو والبطالة Growth and Unemployment:

يتسع استخدام النمو في مجمل الناتج القومى الحقيقي ومعدل البطالةكمؤشرات لأداء الاقتصادى الكلى. فالنمو المرتفع إشارة لقوة الاقتصاد القومى، بينما ينظر إلى ارتفاع وتزايد معدل البطالة كإشارة لضعفه والحقيقة أن هناك علاقة بين نمو مجمل الناتج القومى الحقيقى وبين معدل البطالة. ويشير الشكل (٢١-١) إلى مثل هذه الرابطة.



شكل (٢١-١)

معدل النمو في الناتج الحقيقي ومعدل البطالة

ولقد سبق أن ذكرنا أن التغييرات التى طرأت على توظيف عوامل الإنتاج هى أحد مصادر النمو فى مجمل الناتج القومى الحقيقى ؛ لذلك فإننا نتوقع أن يصاحب ارتفاع معدل النمو فى مجمل الناتج القومى انخفاض فى البطالة . ويشير الشكل (٢١-١) إلى هذه الحقيقة حيث يلاحظ إنه فى الفترات التى يرتفع فيها مجمل الناتج القومى الحقيقى بسرعة (مثل الستينيات، ١٩٧١ - ١٩٧٣ ، ١٩٧٦ - ١٩٧٧) ، هى نفس الفترات التى ينخفض فيها معدل البطالة . وعلى العكس من ذلك نجد أنه عندما يتضاءل النمو ، وخاصة عندما ينخفض الناتج الحقيقى يزيد معدل البطالة .

وتعرف العلاقة بين النمو الحقيقى والتغيرات فى معدل البطالة بقانون (Okun) نسبة لمكتشف هذه العلاقة آرثر أوكن[1]، ويقرر قانون أوكن إنه لكل ٥ , ٢٪ من النقاط الواقع أعلى معدل اتجاه العام فى نمو الناتج القومى الحقيقى السائد خلال السنة ، ينخفض معدل البطالة بنسبة ١٪ هذه العلاقة ٥ , ٢٪ - ١

(١) آرثر أوكن كان أستاذ بمعهد بروكنجز ورئيس هيئة مستشاري رئيس الولايات المتحدة في أحد الفترات.

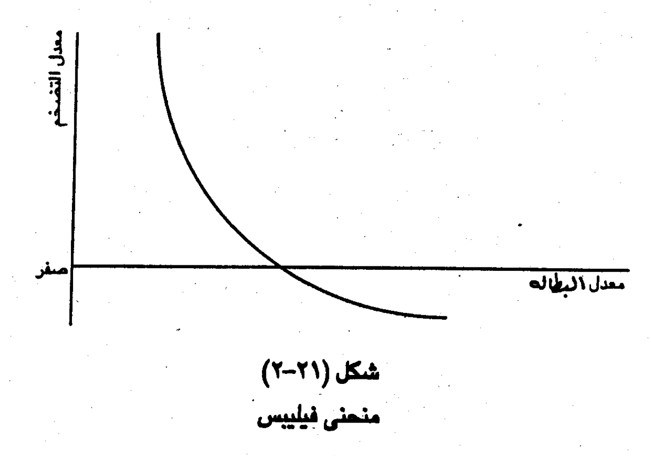
التى بالغنا فى تسميتها بقانون بدلاً من أن تكون نتيجة منطقية للتجارب العملية هى فى حد ذاتها قياس لتقييم نتائج النمو الحقيقى فى البطالة ، ولكن هذا القياس تقريب مبنى على التجربة ، ومن ثم فإنه لاينطبق بهذه الدقة والتحديد على السنوات المختلفة ، ولكنه مازال يعطى ترجمة محسوسة بين النمو إلى البطالة .

والعلاقة دليل مفيد فى السياسة الاقتصادية لأنها تسمح لنا بالبحث عن مدى تأثير أهداف النمو على معدل البطالة فى الفترات الزمنية المختلفة ، ولنفرض مثلاً أننا نمر بمرحلة كساد حاد تصل فيه البطالة ٩٪ ، فما هى عدد السنوات التى يجب أن نمر حتى نصل إلى تخفيض هذا المعدل إلى ٦٪ مثلاً؟ ، طبيعى أن الإجابة تعتمد على السرعة التى ينمو بها الاقتصاد القومى فى تحوله تجاه الانتعاش ، فإذا فرضنا أن معدل نمو الناتج المتوقع هو ٣٪ سنوياً ، إن حد المنافذ التى تمكننا من العودة إلى معدل ٦٪ من البطالة يأتى عن طريق نمو الإنتاج بمعدل ٢,٥١٪ سنوياً لمدة ثلاثة سنوات ، لأن الناتج فى هذه الحالة لابد وأن ينمو بمعدل ٢,٢١٪ أعلى من الاتجاه العام ، ولهذا فإننا بهذا المعدل نخفض معدل البطالة بنسبة ١٪ كل سنة . ويمكن أن نختار استراتيجية بديلة لذلك تبدأ بمعدل مرتفع فى البداية ثم تبدأ النمو فى الانخفاض بعد ذلك ، ومن أمثلة ذلك أن نبدأ بمعدل ٢,٦١٪ مثلاً ثم ٢,٥١٪ و ٢,٤١٪ بعد ذلك ومن ثم نصل إلى معدل بطالة قدره ٦٪ فى ثلاث سنوات .

علاقة التضخم بالبطالة :

توضح العلاقة بين معدل التضخم والبطالة بيانياً على منحنى يسمى منحنى فيليبس Phelips Curve ولقد لعب هذا المنحنى دوراً هاماً فى المناقشات التى دارت حول السياسة الاقتصادية على المستوى الكلى منذ أن نشر الأستاذ فيليبس بحثه حول هذا الموضوع فى عام ١٩٥٨ ، ويصور الشكل (٢١-٢) نموذج لمنحنى فيليبس ويبين أن المعدلات المرتفعة من التضخم يصاحبها

معدلات منخفضة من البطالة وعلى العكس فإن المعدلات المنخفضة من التضخم يصاحبها ارتفاع مستوى البطالة .



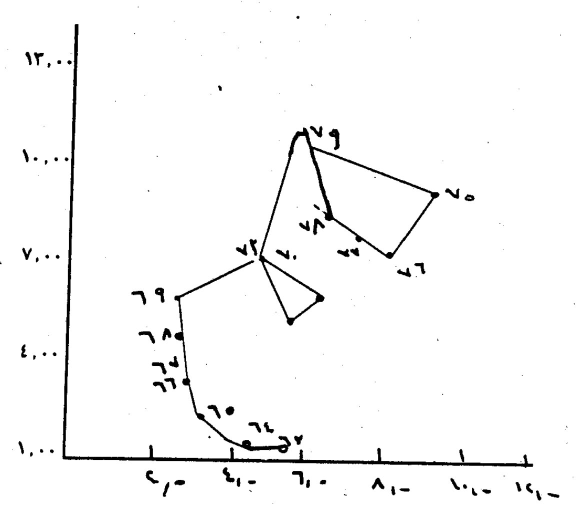
شكل (٢١-٢)
منحنى فيلبس

ويوحى هذا المنحنى بأن تحقيق معدلات أقل من البطالة يمكن أن يتم باستمرار باتباع سياسات تضخمية أى بتحقق مزيد من التضخم ، وكذلك فإن تخفيف حدة التضخم يتم على حساب ارتفاع معدل البطالة . وبعبارة أخرى يقترح هذا المنحنى أن العلاقة بين التضخم والبطالة علاقة تناوب ، وهى علاقة عكسية يصاحب فيها ارتفاع معدل التخضم انخفاض معدل البطالة والعكس صحيح .

غير الأحداث الاقتصادية التى مرت فى العشر سنوات منذ عام ١٩٧٤ بصفة خاصة قد أوضحت تعايش ظاهرة التضخم مع ارتفاع مستويات البطالة وينتج عن ذلك وجود ظاهرة جديدة تعرف بظاهرة الركود التضخمى Stagflation يصاحب ارتفاع معدلات التضخم ارتفاع فى معدلات البطالة الأمر الذى شد إنتباه الاقتصاديين . . ودعى إلى مزيد من البحث عن الإجراءات والسياسات الاقتصادية التى يتعين اتخاذها حيال هذه المشكلة . .

فكما أشرنا من قبل فإن تخفيض حجم البطالة يتم عن طريق مزيد من التضخم وخفض معدلات التضخم يتم على حساب مزيد من البطالة . . ولذا فإن السياسات الرامية إلى معالجة التضخم تؤدى إلى زيادة معدلات البطالة والعكس صحيح . . ولكن فى ظل هذه الظاهرة أصبح من العيب معالجة الأمر بإتباع الأساليب التقليدية ، وكان من نتائج تناوب السياسات المعالجة للتضخم مع السياسات المعالجة للتوظف آثارها الواضحة على شكل العلاقة بين التضخم مع السياسات المعالجة للتوظف آثارها الواضحة على شكل العلاقة بين التضخم والبطالة فلم تعد هذه العلاقة على هذه الصورة البسيطة التى تظهر بالشكل (٢١-٢) ولكنها اختلفت بصورة واضحة على النحو المبين بالشكل (٢١-٣) الذى يمثل مجموعات من معدلات التضخم ومعدلات البطالة فى الفترة على عام ١٩٦٣ إلى عام ١٩٧٩ . . وهى بكل تأكيد تختلف اختلافاً واضحاً عن تلك العلاقة البسيطة المبينة بالشكل (٢١-٢) .

وبالرغم من هذه الحقيقة إلا أننا نؤكد أنه مازال هناك علاقة تناوب بين التضخم والبطالة ولكنها ليست على هذا القدر من البساطة التى توحى بها النظر إلى الشكل (٢١-٢) ومن ثم فإننا نستطيع أن نستفيد من العلاقة الموضحة بالشكل (٢١-٢) ونستخرج منها المعنى الذى يوصل هذه العلاقة تأصيلاً علمياً ، ففى الأجل القصير ، فترة سنتين مثلاً توجد علاقة بين التضخم والبطالة من النوع المبين بالشكل (٢١-٣) ولكن منحنى فيليبس القصير الأجل لايظل ثابتاً على حاله ولكنه ينتقل كلما تغيرت توقعات التضخم ، وفى الأجل الطويل لاتوجد ثمة علاقة تناوب بين التضخم والبطالة . فمعدل البطالة فى الأجل الطويل مستقل أساساً عن معدل التضخم .



شكل رقم (٢١ -٣)
التضخم والبطالة في الفترة (١٩٦٣-١٩٧٩)

ونخلص من ذلك أن العلاقة بين التضخم والبطالة فى الأجل القصير والأجل الطويل هى أهم ما يعنى واضع السياسة الاقتصادية وهى المحدد الأساسى لمدى نجاح السياسات الرامية إلى تحقيق الاستقرار والثبات فى المجتمع .

سياسة الاستقرار الاقتصادى Stbilization Policy

يتوافر لصانعى السياسة الاقتصادية نوعين رئيسيين من السياسات التى يستطيعون بها التأثير على الاقتصاد القومى، الأول السياسة النقدية والتى يسيطر عليها البنك المركزى على الاقتصاد القومى. وأدوات السياسة النقدية هى التغيرات فى المعروض النقدى والتغيرات فى سعر الفائدة (سعر الخصم) الذى يفرض به البنك المركزى والبنوك بعض السيطرة التى يستطيع البنك المركزى فرضها على النظام المصرفى والنوع الثانى من السياسات هو السياسة

المالية التى تتعهد بها لأجهزة التنفيذية للحكومة ممثلة فى وزارة المالية وتخضع لرقابة مجلس الشعب، وأدوات السياسة المالية هى معدلات الضريبة والإنفاق الحكومى.

وتؤثر السياسات النقدية والمالية فى الاقتصاد القومى من خلال تأثيرها على الطلب الإجمالى، وهذه هى سياسات إدارة وتنظيم الطلب، ويمكن استخدام السياسة المالية للتأثير على العرض الإجمالى كذلك، من خلال سياسات تعرف بإدارة أو تنظيم العرض.

من الحقائق الثابتة عن السياسة الاقتصادية، أن تأثير السياسة النقدية والمالية على الاقتصاد لايمكن التنبؤ بها بالتحديد سواء فيم يختص بالتوقيت، أو إلى حد ما تأثيرها على الطلب، هاتان النقطتان من اللايقين Uncertainties الذى يحوم حول هذه السياسات تقعان فى لب مشاكل سياسة الاستقرار تلك السياسات التى توضع من أجل تخفيف حدة التقلبات فى الاقتصاد القومى، وخاصة تلك التقلبات فى معدلات التضخم والإنتاج والبطالة، ويبين الشكل (٢١-٣) التقلبات التى مرت حديثاً بمعدلات التضخم والبطالة وتثبت أن سياسة الاستقرار لم تلقى نجاحاً فى تقريب حدود هذه التقلبات ولعل فشل سياسة الاستقرار ترجع فى الغالب إلى عدم التأكد حول طريقة عملها.

كذلك، هناك بعض التساؤلات الخاصة بالاقتصاد السياسى والتى تتضمن فى الطريقة التى يعمل بها المجتمع فى محاولة للتخلص من البطالة على حساب زيادة التضخم هى مسألة تقدير للمجتمع وتكاليف ما قد يحدث من أخطاء. فهؤلاء الذين يعتبرون تكاليف البطالة مرتفعة بالنسبة لتكاليف التضخم سوف يتحملون مخاطر التضخم من أجل تخفيض البطالة على عكس الذين يقدرون أن تكاليف أساسية بينما ينظرون إلى أعباء البطالة على أنها تكلفة سوء الحظ التى تقل نسبياً عن مخاطر التضخم وأعباءه.

ويؤثر الاقتصاد السياسى فى سياسة الاستقرار بطرق أكثر من تلك التى

تأخذ طريقها من خلال التكاليف التى يقدرها صانعى السياسة من ذوى المعتقدات المختلفة للتضخم والبطالة ، ومن المخاطر التى يقبولون تحملها فى محاولة تحسين أحوال الاقتصاد القومى، فهناك ما يسمى بالدورة التجارية السياسية Political Businers Cycle والتى تبنى على المشاهدات فى أن نتائج الانتخابات تتأثر بالظروف الاقتصادية .

فعندما تتجه الأحوال الاقتصادية إلى التحسن وينخفض معدل البطالة ، فإن المتوقع أن يعاد انتخاب رئيس الدولة مرة أخرى، كذلك فهناك حافز يدفع صانعى السياسة إلى إعادة الانتخاب، وكذلك يتجه من لايرغب فى ترشيح نفسه منهم (فى البلاد المتقدمة التى تأخذ بأسلوب الديمقراطية فى إدارة الحكم) إلى استخدام سياسات الاستقرار وإعادة التوازن وتثبيت الأسعار لأحداث رواج اقتصادى قبل الانتخاب.

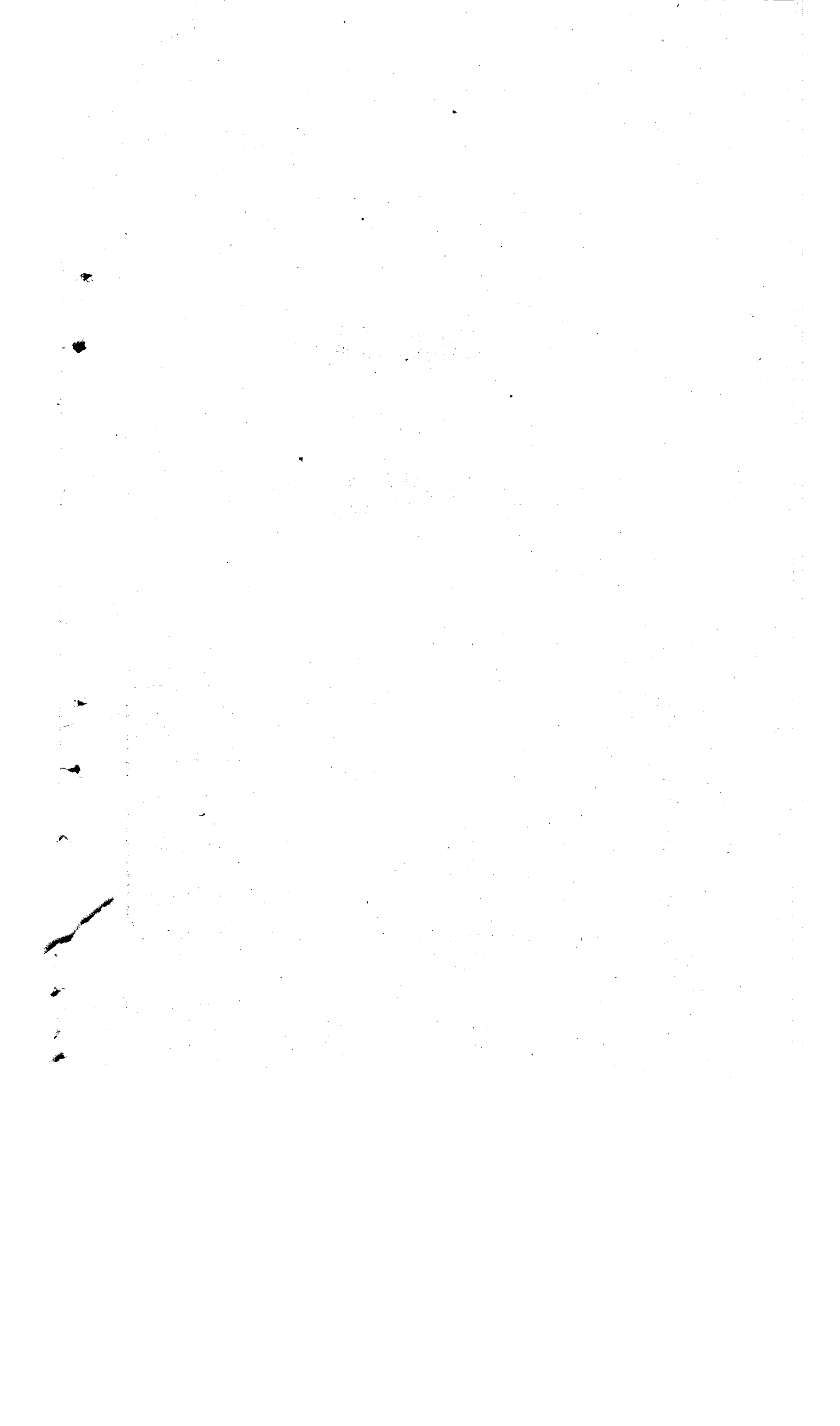
كذلك تعرف سياسة الاستقرار بالسياسة المضادة للدورة Couater cycle Policy أى السياسة التى تخفف من حدة الدورة التجارية أو دورة الأعمال لتصبح دائرة هادئة بها دورة عادية من الرواج ، ثم تراجع وفتور اقتصادى ويعد ذلك انتعاش ، وتؤدى سياسات الاستقرار الناجحة إلى تهدئة الدورة التجارية بينما تؤدى السياسات الغير موفقه إلى الانتقال إلى حالة أسوء تشتد فيها حدة التقلبات فى الاقتصاد القومى، والحقيقة أن أحد معتقدات أصحاب المدرسة النقدية Moentarism هو أن التقلبات الرئيسية فى المجتمع هى من نتاج الإجراءات الحكومية أكثر منها انعكاسها لعدم استقرار متأصل فى القطاع الخاص للمجتمع .

محتويات الكتاب

وزارة التعليم العالى
المعهد الفنى التجارى بـ:
العام الدراسى ١٩٩/ ١٩٩

اختبــارات
فى
أصـول الاقتصــاد

اسـم الـطـالـب : ....
الـسـكـشـن : ....
الشـعـبـة : ....
الفصل الدراسى : ....
توقيع الأستاذ المحاضر : ....
التقدير ــــ
١٠٠



بسم الله الرحمن الرحيم

تحذير

تعليمات

١- تسلم هذه الإختبارات التدريبية إلى مدرس المادة بالمعهد بعد حل ما تحتويه من أسئلة وتطبيقات ، وذلك بعد دراستك العلمية لها.

٢- تأكد من كتابة الرقم المسلسل أمامك على الكراسة ويكون هو نفس الرقم المدون بكشف التسليم.

٣- أجب بخط واضح وحسن ترتيب ونظام الإجابة سيكون له أثر كبير فى تقدير الدرجات - ومن الممكن أن تكون الإجابة بالقلم الرصاص بشرط الوضوح.

٤- آخر موعد للتسليم سيعلن عنه فى لوحة إعلانات المعهد.

١- وضح ما المقصود بعلم الاقتصاد ، وما هو نطاق دراسة علم الاقتصاد؟
وناقش الفرق بين التحليل الكلى والجزئى فى التحليل الاقتصادى.

....

....

....

....

....

....

....

....

....

٢- الحقيقتين الأساسيتين التى يقدم عليهما علم الاقتصاد هما :

(أ) ....

(ب) ....

....

....

....

....

....

....

....

....

٣- من خلال تعريفك لعلم الاقتصاد بين طبيعة المشكلة الاقتصادية ؟ وماهى عناصرها الأساسية وكيف يتم مواجهة المشكلة على مستوى الفرد والدولة .

....

....

....

....

....

....

....

....

٤- ماذا يقصد بالاقتصاد الموجه ؟ وما هى أوجه الاختلافات الرئيسية بين كلاً من النظام الرأسمالى والنظام الموجه (الاشتراكى) ؟

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

٥- يتناول قانون الغلة المتناقصة سلوك الإنتاج عندما تتغير كميات إحدى عناصر الإنتاج مع ثبات كميات العنصر الآخر ، أذكر نص القانون وما هى الفروض التى يقوم عليها . مع إيضاح ذلك بالرسم البيانى.

....
....
....
....
....
....
....
....

٦- عرف كلاً من :

(أ) الناتج المتوسط.

(ب) الناتج الحدى.

(جـ) العلاقة بينهما فى مراحل الغلة المختلفة.

وضح إيجابتك بالرسوم البيانية .

....
....
....
....
....
....
....
....

٧- (أ) تكلم عن قانون تناقص الغلة موضحاً العلاقة بين النواتج الكلى والحدى والمتوسط مستعيناً بالرسوم البيانية والبيانات التالية :

وحدات العمل	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨
الناتج الكلى	٤	٨	١٢	١٨	٢٠	٢٥	٢٠	١٨

....
....
....
....
....
....

(ب) هل قانون تناقص الغلة فى الأجل القصير ظاهرة عامة فى النشاط الإنتاجى؟ وإذا كانت إجابتك بالإيجاب فما هى نواحى عمومية هذا القانون؟

....
....
....
....
....
....
....
....
....

٨- فرق بين التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة . لماذا يتم هذا التمييز فى الأجل القصير ؟ صنف البنود التالية حسب نوعيتها إلى تكاليف ثابتة أو تكاليف متغيرة : نفقات الإعلان - الوقود - فوائد السندات التى تصدرها إحدى الشركات - نفقات الشحن بالسفن - تكاليف المواد الخام - الضرائب العقارية - مرتبات المديرين - أقساط التأمين - الأجور - مخصصات الإهلاك والتقادم - ضرائب المبيعات - نفقات الإيجار المتعين سدادها نظير إستئجار الآلات المكتبية .

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

٩- إشرح العبارة التالية : «لاتوجد تكاليف ثابتة فى الأجل الطويل لجميع التكاليف المتغيرة» ، مع شرح الأسباب ، ووضع أمثلة .

....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....

١٠- كيف يعرف الاقتصاديون التكاليف ؟ فرق بين التكاليف الصريحة والتكاليف الضمنية ، مع إعطاء أمثلة لكل منها ؟ ماهي الأرباح العادية ؟ لماذا يعتبر الاقتصاديون الأرباح العادية كبند من بنود التكلفة ؟ وماهي الأرباح الاقتصادية؟

....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....

١١- ماهى الوفورات ؟ وما هى وفورات الحجم ؟ وكيف تؤثر على منحنى متوسط التكلفة الكلية فى الأجل الطويل لإحدى المنشآت ؟ وما هى الآثار التى يتركها تحديد شكل هذا المنحنى على هيكل الصناعة ؟

١٢- لنفرض أن التكاليف الثابتة لإحدى المنشآت تبلغ ٦٠ جنيه والمتغيرة على النحو التالى :

إجمالى الإنتاج	التكلفة الثابتة الكلية	التكلفة المتغيرة الكلية	إجمالى التكلفة	التكلفة الثابتة المتوسطة	التكلفة المتغيرة المتوسطة	التكلفة الكلية المتوسطة	التكلفة الحدية
صفر	-	صفر	-	-	-	-	-
١	-	٤٥	-	-	-	-	-
٢	-	٨٥	-	-	-	-	-
٣	-	١٢٠	-	-	-	-	-
٤	-	١٥٠	-	-	-	-	-
٥	-	١٨٥	-	-	-	-	-
٦	-	٢٢٥	-	-	-	-	-
٧	-	٢٧٠	-	-	-	-	-
٨	-	٣٢٥	-	-	-	-	-
٩	-	٣٩٠	-	-	-	-	-
١٠	-	٤٦٥	-	-	-	-	-

والمطلوب :

(أ) استكمال الجدول.

(ب) رسم منحنيات التكلفة الكلية والثابتة والمتغيرة . واشرح كيف يؤثر قانون تناقص الغلة على أشكال محنيات التكلفة المتغيرة والتكلفة الكلية .

(جـ) أرسم منحنيات متوسط التكاليف الثابتة المتغيرة والكلية والتكلفة الحدية . اشرح اشتقاق وشكل كل منحنى من هذه المنحنيات الأربعة والعلاقات القائمة بين بعضها البعض. وخاصة العلاقة الخاصة بتقاطع منحنى التكلفة الحدية عند النقط الدنيا لمنحنيات متوسط التكلفة المتغيرة والكلية .

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

١٣- فرق بين الأجل القصير والأجل الطويل أى من التعديلات التالية تختص بالأجل القصير وأى منها يختص بالأجل الطويل ؟

(أ) قيام إحدى شركات إنتاج السيارات بتشييد خط تجميع حديد.

(ب) قيام إحدى شركات الصلب بتوظيف ٢٠٠ عامل جدد.

(جـ) استخدام مزارع مزيد من كميات السماد المستخدمة فى تسميد محصول الذرة .

(د) شركة ألمونيوم تضيف وردية ثالثة من العمال.

....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....

١٤- عرف الطلب واشرح قانون الطلب وماهو السبب فى إنحدار منحنى الطلب إلى أسفل ؟ ما هى محددات الطلب ؟ وماذا يحدث لمنحنى الطلب عندما يتغير كل من هذه المحددات ؟ فرق بين تغير الطلب وتغير الكميات المطلوبة مبيناً السبب وراء كل منها. مع التحديد بالرسم البيانى.

١٥- عرف العرض ، واشرح قانون العرض والسبب فى إنحدار منحنى العرض إلى أعلى . ما هى محددات العرض ؟ وماذا يحدث لمنحنى العرض عندما يتغير كل من هذه المحددات ؟ فرق بين تغير العرض وتغير الكميات المعروضة مبيناً سبب كل منها .

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

١٦- ما الذى سيحدث للطلب على السلعة (س) نتيجة للآتى :

(أ) عندما تساير السلعة (س) الموضة الحديثة .

(ب) عندما ينخفض سعر السلعة (ص) البديلة للسلعة (س) .

(جـ) عندما يتوقع المستهلكين انخفاض فى الأسعار والدخول.

(د) عندما يحدث نمو كبير فى السكان.

- وما الذى يحدث لعرض السلعة (س) نتيجة للآتى :

(أ) تقدم فنى فى إنتاج السلعة (س) .

(ب) انخفاض عدد المنشآت التى تنتج السلعة (س).

(جـ) ارتفاع فى أسعار الموارد التى تشترك فى إنتاج (س).

(د) توقع ارتفاع السعر التوازنى للسلعة (س) فى المستقبل.

(هـ) انخفاض سعر السلعة (ص) التى تحتاج إلى نفس الموارد وتستخدم نفس أساليب الإنتاج التى تستخدمها السلعة (س).

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

١٧- اشرح وبين بيانياً أثر كل من :

(أ) زيادة الدخل على منحنى طلب سلعة رديئة .

(ب) انخفاض سعر السلعة (ع) على طلب سلعة بديلة (ن).

(جـ) انخفاض الدخل على منحنى طلب سلعة عادية .

(د) ارتفاع سعر المنتج (ل) على طلب السلعة المكملة (م).

....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....

١٨- كيف تؤثر التغيرات التالية فى السعر على الإيرادات (الإنفاق) الكلى بمعنى: هل ستتجه الإيرادات نحو الزيادة أو النقصان أو تظل على حالها دون تغير؟

(أ) انخفاض السعر مع وجود طلب مرن.

(ب) ارتفاع السعر مع وجود طلب مرن.

(جـ) ارتفاع السعر والعرض مرن.

(د) ارتفاع السعر والعرض غير مرن.

(هـ) ارتفاع السعر والطلب غير مرن.

(و) ارتفاع السعر والطلب مرن.

(ز) انخفاض السعر ومرونة الطلب تساوى الواحد الصحيح.

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

١٩- حدد مرونة الطلب ومرونة العرض لجداول الطلب والعرض التالية واستخدم طريقة الإيراد الكلى لاختبار صحة الإجابة عليها من معادلة المرونة (م ط) :

م ع	الكمية المعروضة	سعر السلعة	الكمية المطلوبة	الإيراد الكلى	م ط
-	٢٨٠٠٠	١٠ جنيه	١٠٠٠٠	- جنيه	-
-	٢٢٥٠٠	٩	١٣٠٠٠	-	-
-	١٧٠٠٠	٨	١٧٠٠٠	-	-
-	١٥٥٠٠	٧	٢٢٠٠٠	-	-
-	١١٠٠٠	٦	٢٥٠٠٠	-	-

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

٢٠- ماهى المحددات الأساسية لمرونة الطلب :

بين تقديرك لمرونة طلب المنتجات التالية هل هى مرنة أو غير مرنة باستخدام هذه المحددات :

(أ) البرتقال　　(و) الملح

(ب) أدوات مكتبية　　(ز) أقلام جاف

(جـ) السيارات　　(ط) مباراة كرة القدم

(د) البنزين　　(ل) عقد من الماس

(هـ) الزيد　　(م) الكتاب المقرر عليك فى هذه المادة.

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

٢١- ما هى الضرورة التى تحتم على الدولة أن توائم المعروض بالمطلوب واتباع نظم البطاقات فى توزيع السلعة عند فرض تسعيرة جبرية ؟ وما أثر ذلك على الأفراد محدودى الدخل. وضح بالأمثلة .

....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....

٢٢- «إذا كان عرض المنتجات الزراعية غير مرن بدرجة كبيرة . فإن تحقيق وفرة في المحصول قد يؤدى إلى انخفاض الدخل الزراعى » على على هذه العبارة ومستعيناً بالرسم البيانى والتحليل:

....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....

٢٣- استخراج الإيراد الكلى والإيراد الحدى عن كل مستوى للمبيعات باستخدام البيانات التالية لجدول الطلب:

سعر السلعة	الكمية المطلوبة	الإيراد الكلى	الإيراد الحدى
٢ ج	١	- ج	- ج
٢	٢	-	-
٢	٣	-	-
٢	٤	-	-
٢	٥	-	-
٢	٦	-	-

(أ) ما هو حكمك على هيكل الصناعة التى تعمل المنشأة فى ظلها ؟ أشرح.

(ب) ارسم منحنيات الطلب والإيراد الكلى والإيراد الحدى لهذه المنشأة .

(جـ) لماذا تتطابق منحنيات الطلب والإيراد الحدى ؟

(د) يقال «إن الإيراد الحدى هو معدل التغير فى الإيراد الكلى» فهل تتفق مع هذا الرأى ؟ وضح إجابتك حرفياً وبيانياً مستخدماً البيانات المذكورة أعلاه؟

....

....

....

....

....

....

....

....

....

٢٤- من الجدول مطلوب تحديد كل من الإيراد الكلى والإيراد الحدى :

سعر السلعة	الكمية المطلوبة	الإيراد الكلى	الإيراد الحدى
٢ ج	١	– ج	– ج
٢	٢	–	–
٢	٣	–	–
٣	٤	–	–
٢	٥	–	–
٢	٦	–	–

(أ) ماذا تستخلصه من هذه البيانات حول هيكل الصناعة التى تعمل فيها هذه المنشأة ؟ أشرح .

(ب) ارسم منحنيات الطلب والإيراد الكلى والإيراد الحدى لهذه المنشأة .

(جـ) لماذا يقع منحنى الإيراد الحدى أسفل منحنى الطلب.

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

٢٥- اشرح قانون الطلب باستخدام أثر كل من الدخل والإحلال مبتدءاً بالحالة التى يزيد فيها سعر السلعة ؟ مع وضع أمثلة والرسم البيانى .

....

....

....

....

....

....

....

....

....

٢٦- اشرح قانون تناقص المنفعة الحدية ، ثم اشرح قانون الطلب على ضوء تناقص المنفعة الحدية ؟ وهل هناك علاقة بين الاثنين ؟ (وضح بالرسم) .

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

٢٧- متى يصل المستهلك إلى التوازن ويحقق أقصى منفعة كلية ؟

واشرح كيف يؤدى الانحراف عن التوازن إلى انخفاض المنفعة الكلية للمستهلك ؟ حدد بالتحليل والرسم .

....

....

....

....

....

....

....

....

....

٢٨- إذا علمت أن أحد أفراد المجتمع يوزع دخله على ثلاثة سلع أ ، ب ،جـ ويحصل على منفعة من شرائه لهذه السلع بالمقادير المبينة بالجدول التالى:

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

٢٩- احسب المنافع الحدية للوحدات المتعاقبة من كل من السلع أ ، ب ، جـ وضعها في مكانها المناسب الجدول ؟

الكمية	المنفعة الكلية	المنفعة الحدية	الكمية	المنفعة الكلية	المنفعة الحدية	الكمية	المنفعة الكلية	المنفعة الحدية
١	٢١	–	١	٧	–	١	٢٣	–
٢	٤١	–	٢	١٣	–	٢	٤٠	–
٣	٥٩	–	٣	١٨	–	٣	٥٢	–
٤	٧٤	–	٤	٢٢	–	٤	٦٠	–
٥	٨٥	–	٥	٢٥	–	٥	٦٥	–
٦	٩١	–	٦	٢٧	–	٦	٦٨	–
٧	٩١	–	٧	٢٨,٢	–	٧	٣٠	–

٣٠- يبين الجدول التالي المنافع الحدية التي يحصل عليها أحد المستهلكين من السلع أ ، ب ، جـ ، د ، ومن الادخار .

السلعة (أ)		السلعة (ب)		السلعة (جـ)		السلعة (د)		الإدخار	
م ح	م ح / السعر	م ح	م ح / السعر	م ح	م ح / السعر	م ح	م ح / السعر	م ح	م ح / السعر
٤٥	–	١٢	–	٤٠	–	٤٠	–	٦	–
٣٠	–	١١	–	٣٦	–	٣٤	–	٥	–
٢٠	–	١٠	–	٣٢	–	٣٠	–	٤	–
١٥	–	٩	–	٢٨	–	٢٧	–	٣	–
١٢	–	٧	–	٢٤	–	٢٥	–	٢	–
١٠	–	٧	–	٢٠	–	٣٣	–	١	–
٩	–	٦	–	١٦	–	٢٠	–	٠,٥	–
٧,٥	–	٥	–	١٢	–	١٥	–	٠,٢٥	–

(أ) بافتراض أن أسعار (أ ، ب ، جـ ، د) هى (٣ ، ٢ ، ٤ ،٥) جنيهات على التوالى. احسب المنفعة الحدية للجنيه (م ح السعر) للسلع الأربعة والادخار .

ملحوظة : سعر الجنيه المدخر هو جنيه.

(ب) إذا علمت أن دخل المستهلك هو ٦٩ جنيه ، فإنه يحقق أقصى منفعة إذا أشترى :

(١) ....وحدة من أ

(٢) ....وحدة من ب

(٣) ....وحدة من جـ.

(٤) ....وحدة من د.

ويدخر ....جنيه وسوف تكون منفعة الكلية فى هذه الحالة هى ....

(جـ) إذا علمت أن سعر السلعة (أ) قد تغير على النحو المبين فيما بعد فما هى الكميات التى يشتريها المستهلك من (أ) عند كل سعر.

١- عند ٤ جنيهات....................وحدة من أ

٢- عند ٢ جنيه ....وحدة من أ.

٣- عند ١,٥ جنيه....................وحدة من أ.

٣١- أذكر خصائص (المنافسة الكاملة) وكيف يتحدد الثمن فى سوق المنافسة الكاملة فى ضوء توفر شروط هذا السوق... وهل هذه الشروط واقعية فعلاً أم افتراضية ؟

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

٣٢- أجب عما يلى :

(أ) الثمن فى سوق المنافسة هو ثمن التوازن (علل) :

(ب) احتكار القلة هو نموذج للسوق من جانب ..... فى السوق والمنافسة الاحتكارية للشراء هي نموذج من جانب ....

(جـ) تحتاج كفاءة إدارة الموارد الاقتصادية أن تكون الموارد .... و .... و.................

(د) إن السلع التى تنتجها المنشأة التى تعمل فى ظل المنافسة الكاملة هى .... بينما السلع التى تنتجها المنشآت العاملة فى ظل المنافسة الاحتكارية .... والسلع التى ينتجها المحتكر الفرد ليس لها ....

(هـ) المحتكر الفرد ليس له منافس نظراً لوجود .... و...........

(و) إن الدعاية التى يقوم بها المحتكر الفرد نوع من .... و............

(ز) يتحدد الثمن فى حالة الاحتكار عن طريق .... وليس عن طريق قانون العرض والطلب.

....
....
....
....
....
....
....
....

٣٣- (أ) المنافسة الاحتكارية تشبه المنافسة الكاملة فى ....

و..................... و .... ولكنها تشابه المحتكر الفرد فى كون ....

(ب) أذكر خصائص الاحتكار وكيفية تحديد الثمن عند المحتكر مع الرسم البيانى .

....

....

....

....

....

....

....

(جـ) حتى يمكن اعتبار عدد المنشآت العاملة فى ظل المنافسة الاحتكارية كبيراً يتعين أن ....

(د) أذكر خصائص المنافسة الاحتكارية :

....

....

....

....

(هـ) المنافسة الكاملة والمنافسة الاحتكارية يختلفان اختلافاً رئيسياً لأن:

....

....

....

٣٤- (أ) إن السلع التى تنتجها المنشآت العاملة فى ظل احتكار القلة قد تكون .... أو ....

(ب) المنشآت التى تعمل فى ظل المنافسة الاحتكارية وتنتج سلعة نمطية تعمل عادة فى حقل إنتاج .... أو ....

(جـ) إن عدد المنشآت التى تعمل فى ظل احتكار القلة .... و ....وتعـرض كل منشـأة ....من المعروض الكلى فى السوق.

(د) إن درجة سيطرة المنشأة التى تعمل فى ظل احتكار القلة على سعر منتجاتها تعتمد على عاملين :

....

....

....

....

(هـ) أذكر بالعمود (١) بالجدول التالى نماذج السوق الأربعة من وجهة نظر المشترى فى السوق . وفى العمود (٢) بين الخصائص المميزة أمام كل نموذج منها:

(١) نماذج السوق	(٢) الخصائص المميزة
....	....
....	....
....	....
....	....

٣٥- اشرح العبارة الآتية : «يتعين على المنتج الذى يعمل فى ظل المنافسة الكاملة أن ينظر إلى متوسط التكلفة المتغيرة عند تحديد موقفه من الإنتاج، من عدمه فى الأجل القصير. وينظر إلى التكلفة الحدية للوصول إلى قرار بشأن تحديد أفضل حجم للإنتاج ، وإلى متوسط التكلفة الكلية لحساب الأرباح أو الخسائر ».

اشرح لماذا يستمر المنتج فى الإنتاج مع تحقيق خسارة فى الأجل القصير بدلاً من التوقف عن الإنتاج .

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

إجمالى الإنتاج	متوسط التكلفة الثابتة	متوسط التكلفة المتغيرة	متوسط التكلفة الكلية	التكلفة الحدية
صفر				
١	٦٠ ج	٤٥ ج	١٠٥ ج	٤٥ ج
٢	٣٠	٤٢,٥٠	٧٢,٥٠	٤٠
٣	٢٠	٤٠,٠	٦٠	٣٥
٤	١٥	٣٧,٥٠	٥٢,٥	٣٠
٥	١٢	٣٧	٤٩,٠	٣٥
٦	١٠	٣٧,٥	٤٧,٥	٤٠
٧	٨,٥٧	٣٨,٥٧	٤٧,١٤	٤٥
٨	٧,٥٠	٤٠,٦٣	٤٨,١٣	٥٥
٩	٦,٦٧	٤٣,٣٣	٥٠	٦٥
١٠	٦	٤٦,٥٠	٥٢,٥٠	٧٥

(أ) إذا علمت أن السعر هو ٣٢ جنيه فهل تنتج المنشأة فى الأجل القصير ؟ ولماذا أو لما لا ؟ إذا قامت بالإنتاج فما هو حجم الإنتاج الذى يعظم أرباحها أو يدنى خسارتها ؟

أشرح وحدد مقدار الأرباح الاقتصادية أو الخسائر بالنسبة لوحدة الإنتاج.

(ب) أجب على السؤال السابق على افراض أن السعر ٤١ جنيه.

(جـ) أجب عن أعلى افتراض أن السعر هو ٥٦ جنيه.

٣٧- اشرح ما يلى مع التعليل لرأيك :

(أ) «لأن المحتكر يستطيع السيطرة على السعر، فإنه يضمن تحقق أرباح من الإنتاج بغرض تحقيق أعلى سعر يستطيع الحصول عليه من المستهلك ».

....

....

....

....

....

(ب) يسعى المحتكر المطلق إلى الوصول إلى مستوى الإنتاج الذى يحقق له أعلى ربحية للوحدة .

....

....

....

....

....

....

(جـ) إن زيادة السعر عن التكلفة الحدية هو أساس السوق الذى يشير إلى الاحتياج إلى مزيد من الإنتاج من السلعة .

....

....

....

....

....

....

(د) كلما كانت المنشأة أكثر ربحية كلما كانت قوتها الاحتكارية أكبر.

....
....
....
....
....
....

(هـ) المحتكر له سياسة سعرية ، ولكن المنتج فى المنافسة الكاملة ليس له سياسة سعرية.

....
....
....
....
....
....

(و) تتفق مصلحة البائع مع مصلحة المجتمع فى مسألة تخصيص الموارد فى ظل المنافسة الكاملة ، ولكنها تتعارض فى سوق الاحتكار.

....
....
....
....
....
....
....

٣٨- ما هى أوجه الاختلاف بين منحنى طلب المحتكر المطلق عن ذلك الذى يواجه المنتج فى حالة المنافسة الكاملة ؟ ولماذا يختلفان ؟ وما هى أهمية هذا الاختلاف ؟ وما هو السبب فى أن طلب المحتكر الفرد ليس تام المرونة ؟

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

٣٩- إفرض أن محتكر فرد ومنشأة تعمل فى ظل المنافسة الكاملة لهم نفس تكاليف الوحدة ، ميز بين الأثنين فيما يتعلق بالآتى :

(أ) السعر. (ب) الإنتاج

(جـ) الأرباح (د) تخصيص الموارد

(هـ) التأثير على توزيع الدخل.

ولما كان يتعين على كلا المنشآت العاملة فى ظل الاحتكار والعاملة فى ظل المنافسة الكاملة أن يحققا القاعدة د ح = ت ح لتعظيم أرباحها، فكيف يمكنك أخذ اختلاف النتائج فى الاعتبار.

ماهى الاعتبارات التى قد تمنع المحتكر من تعظيم الأرباح . وما هى أهمية هذه القيود فى الواقع العملى ؟

....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....

٤٠- عرف النقود وحدد أنواعها وأذكر وظائف النقود مع شرح إحدى هذه الوظائف ؟

....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....

٤١- يُعرف التضخم بأنه زيادة كمية النقود المتداولة دون أن تزداد السلع للتداول بنفس النسبة .

ناقش ذلك من حيث أسباب التضخم والظروف التى تساعد على زيادته مع ذكر بعض السياسات العلاجية لظاهرة التضخم.

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

٤٢- اشرح الآثار التى تترتب على وجود التضخم على كلاً من :

- أصحاب الدخول الثابتة .
- الدائنون والمدينون.
- جملة الأوراق المالية .

....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....

٤٣- يميز الاقتصاديون بين أنواع ومستويات مختلفة من التضخم النقدى ، وذلك من حيث سماتها ونتائجها على النشاط الاقتصادى فى المجتمع. أذكر أنواع التضخم النقدى التى اتيحت لك دراستها.

....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....

٤٤- من وظائف البنوك خلق الإئتمان ومنح القروض :

(أ) عرف الإئتمان مع ذكر أدوات الإئتمان قصير الأجل.

(ب) تتخذ القروض طويلة الأجل التى تمنحها البنوك لعملائها من المشروعات الصناعية والتجارية أشكالاً مختلفة أذكر هذه الأشكال ؟

....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....

٤٥- ناقش نظرية التخصص الدولى وتقسيم العمل القائمة على اختلاف التكاليف النسبية بين الدول فى مجال التجارة الدولية .

....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....
....

٤٦- عرف كلاً من :

- الميزان التجارى.

- ميزان المدفوعات والعناصر التى يشتمل عليها.

٤٨- عرف كلاً من :

(أ) سعر الصرف وسعر الصرف الموحد.

(ب) تعدد أسعار الصرف.

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

٤٩- إذا توافرت لديك البيانات الافتراضية التالية عن الاقتصاد القومى لإحدى الدول :

الإهلاك ٣٠ مليار جنيه ، الاستهلاك ٦٠٠ مليار جنيه ، ضرائب دخول الأفراد ٢٢ مليار جنيه ، ضرائب الأرباح التجارية والصناعية ١٣ مليار جنيه ، ضرائب المبيعات ٢٥ مليار جنيه ، مجمل الناتج القومى ٩٦٠ مليار جنيه ، أقساط التأمين والمعاش ٢٠ مليار جنيه، تحويلات مدفوعة للأفراد ٣٥ مليار جنيه ، الأرباح المحتجزة ١٥ مليار جنيه.

المطلوب : حساب الادخار الخاص الكلى فى الاقتصاد القومى.